

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Уральский государственный педагогический университет»
Кафедра общей психологии и конфликтологии

**СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПОРТРЕТ ВНУШАЕМЫХ
ЛИЧНОСТЕЙ ПЕРИОДА РАННЕЙ ВЗРОСЛОСТИ**

Направление «37.04.01 – Психология»

Магистерская программа «Психологическое консультирование»

Выпускная квалификационная работа

Квалификационная работа
допущена к защите
Зав. кафедрой Л.А. Максимова
« ____ » _____ 2018 г.

Исполнитель:
Сятчихин Михаил Сергеевич,
обучающийся ПК-1601z группы

Научный руководитель:
Смирнов Александр Васильевич,
доктор психол. наук, профессор
кафедры социальной психологии

Екатеринбург 2018

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОБЛЕМЫ ВНУШЕНИЯ И ВНУШАЕМОСТИ ЛИЧНОСТИ.....	10
1.1. Феномен внушения и его критерии.....	10
1.2. Характеристики внушаемой личности известные науке.....	15
1.3. Внушение в современном обществе.....	24
1.4. Особенности возрастного периода личности ранней взрослости.....	27
ОБЩИЕ ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ.....	29
ГЛАВА 2. ИНСТРУМЕНТАРИЙ ИССЛЕДОВАНИЯ.....	31
ГЛАВА 3. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ БАЗОВЫХ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ КОМПОНЕНТОВ ВНУШАЕМОЙ ЛИЧНОСТИ.....	34
3.1. Отбор испытуемых, характеристики выборок и распределения данных.....	34
3.2. Выявленные различия между подгруппами «крайне сильной», «сильной», «средней», «слабой» и «крайне слабой внушаемости» на различных уровнях личности.....	36
3.2.1. Исследование на глубинно-психологическом уровне.....	36
3.2.2. Исследование на уровне проявлений свойств нервной системы.....	42
3.2.2.1. Данные, полученные по методике «ОСПДУИИ».....	42
3.2.3. Исследование на личностно-психологическом уровне.....	46
3.2.3.1. Данные, полученные с помощью методики «ГАЛС-2005».....	46
3.2.3.2. Данные, полученные с помощью опросника Р. Кеттелла «16 - PF».....	52
3.2.4. Исследование на социально-психологическом уровне.....	60
3.2.5. Исследование на информационно-культурном уровне.....	62
3.3. Выделение базовых психологических компонентов у подгрупп «крайне сильной», «сильной», «средней», «слабой» и «крайне слабой внушаемости».....	68
3.3.1. Выделение базовых психологических компонентов у группы «крайне сильной внушаемости».....	69
3.3.2. Выделение базовых психологических компонентов у	

подгруппы «сильной внушаемости».....	72
3.3.3. Выделение базовых психологических компонентов у	
подгруппы «средней внушаемости».....	75
3.3.4. Выделение базовых психологических компонентов у	
подгруппы «слабой внушаемости».....	78
3.3.5. Выделение базовых психологических компонентов у	
подгруппы «крайне слабой внушаемости».....	81
ОБЩИЕ ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ.....	84
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	86
СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ.....	89
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	91
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	100
ПРИЛОЖЕНИЕ 1.....	101
ПРИЛОЖЕНИЕ 2.....	109
ПРИЛОЖЕНИЕ 3.....	119
ПРИЛОЖЕНИЕ 4.....	129

ВВЕДЕНИЕ

Личность формируется в результате постоянного усвоения человеком разнообразных общественных форм сознания, а также поведения, анализа общественно-исторического опыта, так как личностью мы становимся только под влиянием жизни в социуме на основе процессов обучения, общения и воспитания. Не мало важную роль в этом процессе играет внушение, то есть трансляция в структуру личности определенных моделей поведения, которые безоговорочно принимаются и воплощаются в жизнедеятельности (В.М. Бехтерев, С.Л. Рубинштейн, К.И. Платонов, И.Е. Шварц, Л.П. Гримак, О.П. Елисеев, В.С. Барулин и др.).

Внушение как социально-психологический феномен является достаточно важным фактором общественной жизни личности в возрастной период ранней зрелости, характеризующийся этапом важных социальных изменений в ее жизни (В.М. Бехтерев, К.И. Платонов, И.Е. Шварц, Л.П. Гримак и др.).

Стоит отметить, что именно личность является особым целостным образованием. Субъект осознает себя как личность, оценивает свои особенности и определенным образом относится к себе. Причем осознание себя происходит не как осознание чего-то абсолютно обособленного от окружающего мира, а в многообразном отношении с ним. Однако в процессе внушения эта целостность нарушается и человек становится подвержен манипуляциям самого различного уровня и сложности (С.Л. Рубинштейн, К.И. Платонов, И.Е. Шварц, Л.П. Гримак, В.С. Барулин и др.).

Актуальность данной работы состоит в том, что изучение характеристик внушаемых людей позволит сформулировать основные признаки внушаемости в процессе их социализации, и определить характерные особенности формирования и усиления внушаемости как от внутренних, так и внешних факторов. Изучение внушаемости в современных условиях, когда обмен информацией является постоянным и нарастающим

процессов позволит определить выявить характерные черты внушаемых людей по самым разным направлениям.

Объектом исследования является личность периода ранней взрослости.

Предмет исследования внушаемость личности.

Гипотезы исследования:

Теоретические гипотезы:

1. По критерию «Степень внушаемости» в генеральной совокупности населения можно выделить три типа личностей: **«сильно внушаемые»**, **«средне внушаемые»** и **«слабо внушаемые»**.

2. В типах личности **«сильно внушаемые»** и **«слабо внушаемые»** можно выделить подтипы: **«крайне сильной внушаемости»**, **«сильной внушаемости»**, **«слабой внушаемости»** и **«крайне слабой внушаемости»**.

3. Каждый тип личности обладает составом психологических характеристик, отличающихся по степени выраженности и проявлениями на разных уровнях личности: глубинно – психологическом, проявлений свойств нервной системы (психофизиологическом), личностно – психологическом, социально – психологическом и информационно – культурном уровнях.

Эмпирические гипотезы:

1. Между типами личности **«сильно внушаемые»**, **«средне внушаемые»** и **«слабо внушаемые»** и подтипами **«крайне сильной внушаемости»**, **«сильной внушаемости»**, **«средней внушаемости»**, **«слабой внушаемости»** и **«крайне слабой внушаемости»**, разделенных по критерию «внушаемость» существуют различия на разных уровнях личности: глубинно – психологическом, проявлений свойств нервной системы (психофизиологическом), личностно – психологическом, социально – психологическом и информационно – культурном уровнях.

2. Эти различия характеризуют психологический симптомокомплекс свойств, определяющий социально-психологическое поведение личности.

Цель исследования - выявление и изучение базовых психологических компонентов у типов личности **«сильно внушаемых»**, **«средне**

внушаемых» и «слабо внушаемых» и подтипов «крайне сильной внушаемости», «сильной внушаемости», «средней внушаемости», «слабой внушаемости» и «крайне слабой внушаемости».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Изучить современные направления исследований явления внушаемости.

2. Провести эмпирическую часть исследования. Анализ и обработку собранных эмпирических материалов, и поиск закономерностей с помощью методов математической статистики.

Новизна исследования отражается в следующем:

1. Эмпирически подтверждено разделение людей по степени внушаемости на три типа личности: **«сильно внушаемые», «средне внушаемые» и «слабо внушаемые».**

2. В типах личности **«сильно внушаемые» и «слабо внушаемые»** подтверждено выделение подгрупп: **«крайне сильной внушаемости», «сильной внушаемости», «слабой внушаемости» и «крайне слабой внушаемости».**

3. Установлены статистически значимые различия между выделенными группами и подгруппами.

4. Определены личностные и поведенческие характеристики представителей каждого типа и подтипа.

5. Выделена факторная структура каждого подтипа, раскрывающая механизмы социального взаимодействия на ряду с личностными характеристиками.

Теоретико-методологическую основу исследования составили: работы, характеризующие личность (С.Л. Рубинштейн, Ю. В. Щербатых, Б.Г. Ананьев, В.С. Барулин и др.), работы, рассматривающие внушаемость, как свойство личности (В.М. Бехтерев, И.П. Павлов, И.Е. Шварц, Л.П. Гримак и др.), особенности возрастного развития (Б.Г. Ананьев,

И.А. Буровик, Я.И. Петров, и др.), работы, посвященные информационно-культурной среде и ее роли в развитии человека (Н.В. Жукова и др.).

Методы исследования. В качестве теоретических методов исследования выступили сравнительно-аналитический метод, а также индуктивный и дедуктивный методы. В качестве эмпирических методов исследования выступили методы наблюдения, анализ видеоматериалов и психодиагностический метод.

Для диагностики использовались: личностный опросник Р. Кеттелла (16 ЛФ); опросник «Life Style Index» («Показатель жизненного стиля») (авторы R. Plutchik и H.Kellerman (Р. Плутчик, Г. Келлерман) в адаптации Л.И. Вассермана, О.Ф.Ерышева, Е.Б. Клубовой; опросник структуры психодинамического уровня интегральной индивидуальности «ОСПДУИИ» (автор А.И. Щебетенко); опросник межличностных отношений (ОМО) Т. Лири; психографологическая проективная диагностическая методика «ГАЛС-2005» (автор А.В. Смирнов); семантические универсалии информационно - культурной среды «СДИКС (СУ)» (автор А.В. Смирнов); методика экспресс-диагностики свойств нервной системы по психомоторным показателям «Теппинг-тест» (автор А.В. Е.П. Ильин); шкала-опросник для определения индивидуальной внушаемости Харьковского НИИ им. В.П. Протопопова.

Положения, выносимые на защиту:

1. Всех людей по степени внушаемости можно разделить на три типа личности: **«сильно внушаемые», «средне внушаемые» и «слабо внушаемые».**

2. В типах личности **«сильно внушаемые» и «слабо внушаемые»** можно выделить подтипы: **«крайне сильной внушаемости», «сильной внушаемости», «слабой внушаемости» и «крайне слабой внушаемости».**

3. Между типами личности **«сильно внушаемые», «средне внушаемые» и «слабо внушаемые»** и подтипами **«крайне сильной внушаемости», «сильной внушаемости», «средней внушаемости», «слабой внушаемости» и «крайне**

слабой внушаемости», разделенных по критерию «внушаемость», существуют различия на разных уровнях личности: глубинно – психологическом, проявлений свойств нервной системы (психофизиологическом), личностно – психологическом, социально – психологическом и информационно – культурном уровнях.

4. Эти различия характеризуют психологический симптомокомплекс свойств, определяющий социально-психологическое поведение личности.

Достоверность и апробация результатов исследования обеспечивалась научной обоснованностью исходных положений, теоретическим анализом методологических проблем исследования внушаемости и тщательным выбором методологической платформы исследования, репрезентативностью выборок, процедурой подготовительных этапов эмпирического исследования с созданием диагностическо-исследовательской батареи методик прошедших все этапы стандартизации, использованием валидного и надежного инструментария для сбора эмпирических данных, обработкой данных с помощью параметрических и непараметрических критериев связи и различий (Стьюдента, Смирнова-Колмогорова, Манна-Уитни), применением кластерного и факторного анализов данных. Статистическая обработка данных проводилась как ручным способом, так и при помощи компьютера, посредством MS Excel 365 и программного пакета «Statistica», корпорации «StatSoft» v.6.0, v.7.0 и v.13.0.

Теоретическая часть работы опубликована в СБОРНИКЕ материалов международной студенческой научной конференции «Современные проблемы науки и образования», М.-2018. (том 4).

На X Международной студенческой электронной научной конференции «СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ 2018», по решению Президиума Российской Академии Естествознания (РАЕ) награжден дипломом в номинации «За лучшую студенческую научную работу, вызвавшую наибольший (по числу просмотров) интерес участников».

Структура и объем диссертации. По своей структуре данная работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка литературы. В первой главе рассматриваются теоретические основы исследования проблемы внушения и внушаемости личности и психологические особенности возрастного развития. Вторая глава посвящена методологии и инструментарию исследования. Третья глава посвящена эмпирическим исследованиям базовых психологических компонентов у типов личности «сильно внушаемые», «средне внушаемые» и «слабо внушаемые» и подтипов «крайне сильной внушаемости», «сильной внушаемости», «средней внушаемости», «слабой внушаемости» и «крайне слабой внушаемости», разделенных по критерию «внушаемость». В заключении приведены краткие итоги исследования. В списке литературы сведения о 114 литературных первоисточниках, в том числе 14 на иностранных языках. Работа изложена на 131 листе, включает в себя материал 4 приложений, в совокупности содержащих 18 таблиц.

Глава 1. Теоретические основы исследования проблемы внушения и внушаемости личности.

1.1. Феномен внушения и его критерии.

Изучение понятия внушения началось более чем 150 лет назад. Первоначально термин «внушение» рассматривался только во врачебной практике и имел значение гипнотического воздействия. В настоящее время это понятие имеет более широкий диапазон употребления, поскольку используется уже не только в психологической практике, но и в обыденной жизни [5, 14, 15, 23, 71, 96, 101, 102, 103, 104].

Согласно одному из наиболее обобщенных определений, внушение (или суггестия) – это целенаправленное и неаргументированное влияние на отдельного человека или группу лиц. Внушение представляет собой один из наиболее распространенных социально-психологических феноменов, связанных с процессами человеческой коммуникации. Начиная с первых моментов существования человечества, внушение являлось ведущим способом социальной регуляции поведения человека [6, 7, 9, 10, 14, 15, 18, 43].

Наиболее глубокий анализ сущности внушения был проведен В.М. Бехтеревым, который определял внушение как «непосредственное прививание тех или иных психических состояний от одного лица к другому, происходящее без участия воли воспринимающего лица и нередко без ясного с его стороны сознания» [10, 11, 12].

Исходя из современных представлений о функционировании психики и ее нейropsychологических механизмах, внушение можно определить, как процесс воздействия на психическую сферу человека, в основе которого лежит снижение сознательности и критичности при восприятии и реализации внушаемого содержания. Таким образом, при внушении отсутствует целенаправленное активное понимание, развернутый логический анализ и оценка получаемой информации и реализуемой на ее основе программы

действий. Другими словами, внушение может стать возможным только при условии снижения критичности сознания человека [6, 10, 15, 31, 72].

Еще Ю.В. Каннабих отмечал, что внушить возможно только тогда, когда удастся снизить критичность психики, критичность сознания [6].

Внушение имеет сложную структуру. Уже в трудах В.М. Бехтерева проводилась граница между осуществлением внушения и его содержанием. Кроме того, В.М. Бехтерев отмечал, что понятие внушения включает в себя не только непосредственно способ психического воздействия, но и результат данного воздействия [10, 11, 12, 54, 55].

М.Л. Липецкий полагает, что понятие «внушение» объединяет три последовательных процесса: привитие программы поведения, психофизиологические механизмы, выход психонервного процесса на исполнительные системы [90].

С.В. Тимофеев добавляет к этому перечню еще и процесс так называемого «предвнушения», то есть подготовки к восприятию внушаемым необходимого психологического содержания [90].

Как указывалось ранее, довольно долго внушение рассматривалось только в рамках гипнотического воздействия, однако в настоящее время можно считать общепринятым представление о внушении как об акте гораздо более широком, чем гипнотическое внушение, поскольку внушение проявляется в бодрствующем состоянии и может иметь место при весьма различных условиях [5, 14, 15, 72, 97, 98, 99, 100, 101, 102, 103, 104].

По мнению В.М. Бехтерева, внушение в состоянии бодрствования обусловлено своеобразными формами подавлениями личного «я» и внедрением психического содержания в «общее сознание». При этом он отмечал, что при внушении в состоянии бодрствования, в отличие от гипнотического внушения, не наблюдается амнезии (или же имеет место лишь частичная амнезия). В.М. Бехтерев рассматривал эти особенности, как свидетельство связи содержания внушения связывается с «личным сознанием» и возможностью его произвольного воспроизведения. При этом

В.М. Бехтерев полагал, что в случае внушения в состоянии бодрствования происходит торможение только механизмов логической обработки внушаемого, при этом сохраняются его связи на уровне памяти, то есть происходит «выключение» только определенных элементов «личного сознания» [10, 11, 12, 54, 55].

Таким образом, при внушении «личное сознание» не задействовано в психических процессах, которых происходят на уровне «общего сознания», однако оно может активно и произвольно использовать результаты этих процессов. Поэтому, с точки зрения В.М. Бехтерева, внушение можно рассматривать как своеобразный осознаваемый, но одновременно и иррациональный процесс, который играет огромную роль в индивидуальной и общественной жизни человека [10, 11, 12, 54, 55].

Существенный вклад в понимание психофизиологической сущности внушения был внесен российской физиологической школой. И.М. Сеченов и И.П. Павлов физиологической основой внушения считали концентрацию очага возбуждения, которая сопровождается отрицательной индукцией и распространением очагов торможения [20, 57]. Согласно классическому определению И.П. Павлова, основа внушения – это концентрированное раздражение определенной зоны больших полушарий, которое проявляется в форме ощущения или его следа – представления, или же в форме эмоции, то есть происходящее из подкорковых структур и получившее преобладающее незаконное и неодолимое значение. Само раздражение вызывается обычно извне действием слова, либо эмоций, либо произведенное «посредством внутренних связей, ассоциаций, - раздражение, получившее «преобладающее, незаконное и неодолимое значение» [10, 11, 12, 54, 55].

По К.И. Платонову при внушении клетки головного мозга переходят в тормозное состояние. Наблюдается разорванность в слаженной работе коры мозга [6, 7, 57, 71].

А.А. Ухтомский объяснял сущность внушения при помощи своей теории установки – при внушении предварительно формируется очаговое

возбуждение в коре головного мозга, которое затем переходит в установку, образующая паттерн поведения [29].

Психологические основы механизма внушения были существенно дополнены изучением феномена сферы бессознательного. Возникновение психодинамической точки зрения на внушение традиционно связывается с работами З. Фрейда, который рассматривал способность к внушению как способность распространять либидозную привязанность к объектам также и на других лиц [80, 97, 101, 102, 103, 104].

Психологические механизмы внушения были также глубоко проанализированы в трудах Д.Н. Узнадзе и его последователей в рамках концепции установки. Как известно, установка, согласно концепции Д.Н. Узнадзе, — это предварительная готовность, которая определяет характер протекания его поведения и психических процессов. Принятие внушаемой информации Д.Н. Узнадзе сопоставлял с воздействием той или иной определенной установки. По его мнению, установка играет организующую роль во внушении, именно она ориентирует деятельность человека в соответствии со своим содержанием. Установка приводит к снижению барьера критичности, а, следовательно, фактически направляет поведение человека [77, 80].

Л.П. Гримак, считал, что «внушение или суггестия есть непосредственное воздействие речи (информации), имеющей определенную смысловую значимость или повелительный характер, влияющие на психофизиологические функции и поведенческие реакции человека, к которому обращена речь (сигнал). Содержанию сознания, усвоенному по механизму внушения, присущ навязчивый характер, оно с трудом поддается осмыслению и коррекции, превращаясь в некую «внедренную» со стороны программу [59, 77, 80].

Б.Ф. Поршнев считал, что: «Внушение в широком смысле поистине универсально в психических отношениях. Оно тождественно пониманию смысла слов и речи: всякое слово, произнесенное на «знакомом» языке, это

такое слово, которое неотвратимо вызывает определенное представление. Отчетливое представление становится мотивом действия, и чем оно отчетливее, тем неудержимее воля совершить это действие. Понятое слово или внушенное представление — это одно и то же. Следовательно, можно сказать, что всякая речь, обращенная к другому или другим есть внушение» [54, 55].

Внушение, по мнению А.М. Свядоща, возможно только если присутствует семантическое содержание в сообщении. Но не всякая информация оказывает внушающее воздействие. В зависимости от формы подачи, источника поступления и индивидуальных особенностей личности, одна и та же информация может либо обладать, либо не обладать воздействующим началом [71].

Таким образом внушению можно дать следующие определение – это процесс воздействия на психическую сферу человека, связанный со снижением сознательности и критичности при восприятии и реализации внушаемого содержания, с отсутствием целенаправленного активного его понимания, развернутого логического анализа и оценки в соотношении с прошлым опытом и данным состоянием субъекта [5, 6, 7, 10, 11, 12, 14, 15, 18, 29, 31, 35, 43, 57, 72, 77, 80, 98, 99].

1.2. Характеристики внушаемой личности известные науке.

Каждый человек рождается свободным и независимым от мнения общества и мыслей других людей. Однако с годами человек привыкает подчиняться, поскольку сначала он должен это делать для того, чтобы выжить в семье своих родителей, получая все нужные ему блага, а затем для того, чтобы иметь положение в обществе. Человек должен быть внушаемым, чтобы становиться частью того общества, в котором он живет. Иначе его назовут изгоем, «странным» [1, 10, 11, 12, 91, 92, 93].

Внушаемостью следует называть качество человека, когда он поддается влиянию внешнего мира или своего собственного. Ярким примером являются дети, когда они начинают плакать, если кто-то другой плачет, когда они называют кашу сладкой, даже если она на вкус соленая, поскольку другие говорят, что она сладкая [40, 97].

По Л.П. Гримаку, внушаемость – это степень восприимчивости к внушению, которая определяется субъективной готовностью подвергнуться и подчиниться директивному воздействию [17, 18].

В.М. Бехтерев о внушаемости как о качестве личности говорил так: «...внушаемость есть явление, свойственное всем и каждому. Оно глубоко коренится в природе человека и основано на непосредственном влиянии слова и других психических импульсов на... действия и поступки...» [10].

Необходимо отметить, что внушаемость является нормальным свойством высшей нервной деятельности, которое в той или иной степени присуще абсолютно всем людям. М.М. Паков отмечает, что внушаемость, являясь свойством личности, характеризуется всеобщей видовой распространенностью, а также имеет системный характер, то есть свою специфическую структуру и множественные связи с другими психологическими и психофизиологическими свойствами личности [28, 30, 49, 51, 54, 55, 59, 61, 62].

Хилгард считал, что всех людей можно рассмотреть в процентном соотношении по степени внушаемости. Так, 10% – не подвержены

внушению, 30% – имеют слабую склонность к внушению, 30% – имеют среднюю степень внушаемости и 30% – имеют высокую степень внушаемости [47].

Внушаемость зависит от многочисленных и разнообразных по своей природе факторов. Самым элементарным фактором внушаемости является то, что человек с рождения должен доверять людям, которые рассказывают ему о том мире, в котором он родился. Это родители говорят, что такое сладкое и соленое, горячее и холодное. Если человек сомневается в собственных знаниях о чем-либо, тогда он легко становится поддающимся влиянию чужого мнения [6, 7].

Уже В.М Бехтерев отмечал, что доверие к человеку, который оказывает внушение, благоприятствует внушению. Он также отмечал, что наличие господствующих идей в сознании отдельных лиц или целых групп людей повышают их внушаемость. У таких лиц относительно легко можно вызвать различные внушенные иллюзии и галлюцинации [11, 32].

Первостепенное значение среди факторов имеют особенности лица, которое осуществляет внушение (так называемый суггестор), в том числе его социальный статус и привлекательность, интеллектуальные и волевые характеристики. Не менее важными являются особенности человека, на которого направлено внушение (так называемый суггеренд), в том числе его личностные характеристики и способности к использованию эффективных механизмов психологической защиты [10, 11, 16, 31, 44, 45, 95, 96, 97].

Внушению могут способствовать определённые личностные и социальные качества: неуверенность в себе, зависимость, тревожность, робость, низкая самооценка, повышенная впечатлительность, комплекс неполноценности, неумение рационально и логически мыслить, эмоциональность, доверчивость, стеснительность и робость [6, 7, 39]. Степень внушаемости может зависеть от возраста, пола, состояния здоровья, уровня и условий жизни, образования, общего развития, опыта, воспитания, социального статуса, сопутствующих фобий и подавленных страхов и др.

Так, внушению более подвержены лица в состоянии морального и физического утомления. Очень легко подвергаются внушению дети до младшего школьного возраста, высокая внушаемость которых обусловлена отсутствием критического мышления и недостатком знаний о мире, присущих взрослому человеку, это заставляет ребенка принимать информацию, особенно поступающую из «авторитетных» источников, на веру, без предварительного осмысления. Мужчину зрелых лет достаточно сложно подчинить себе, в отличие от женщин, которые достаточно часто слушают мнение окружающих и даже зависят от него. Так женщины в большей степени склонны быть внушаемыми (66,6%), нежели мужчины. Более внушаемыми являются и взрослые люди в состоянии болезни или сильной душевной утраты. Большое значение на уровень внушаемости влияет знание. Чем более человек образован и разбирается в обсуждаемом вопросе, тем менее он внушаемый. Также здесь влияют его качества характера. Если человек не уверен в себе и достаточно робкий, тогда он будет сомневаться в правильности собственных знаний [6, 7, 10, 11, 26, 59].

Внушаемость формируется в течение всей жизни и основывается на вере личности, на ее мировоззрении и открытости: экстраверты больше подвержены влиянию извне [1, 6, 92, 93].

Эмпирическое исследование, проведенное М.М. Паковым, показало, что высоковнушаемые испытуемые быстро переключаются с одного вида деятельности на другой и демонстрируют высокую психическую скорость при выполнении различных заданий, в отличие от низковнушаемых испытуемых, для которых характерен достоверно более низкий психический темп деятельности. Для низковнушаемых испытуемых характерна достаточно высокая эмоциональность, в том числе социальная, они весьма чувствительны к неудачам в общении в коммуникативной сфере в целом. Для высоковнушаемых испытуемых характерны более выраженная жизнерадостность и впечатлительность, они склонны к художественному восприятию мира и романтизму, имеют богатое воображение [28, 31, 54, 55].

Лица с разным уровнем внушаемости, как показали эмпирические исследования, различаются по показателям функциональных асимметрий полушарий головного мозга. В частности, имеются данные о том, что высоковнушаемых лиц преобладают правополушарные механизмы регуляции, а у низковнушаемых лиц – левополушарные [31, 54, 55].

Среди психофизиологических особенностей состояния организма в конкретный момент времени повышению внушаемости способствуют измененное состояние сознания, просоночные состояния, мышечная релаксация и, как уже отмечалось, физическая и эмоциональная усталость, а также состояния эмоциональной эйфории и экстаза (например, творческого или религиозного) [31, 54, 55].

Возможно, коллективное и индивидуальное внушение. Воздействие на психику одного индивидуума внутри группы основывается на отношениях всех индивидов. Неосознанное желание следовать за группой, поддаваться общему настроению – это следствие высокой групповой внушаемости. Отдельный член группы не думает о себе, он пытается влиться в группу, не выделяться и не отделяться. Позиция группы является той установкой, которой личность не может сопротивляться: более сильный лидер группы вызывает зависимость у всех ее членов. Внушаемость внутри группы одинаковая. Внушаемость каждого члена группы определяется тестированием, которое проводит психолог [24, 31].

Внушаемый человек всегда находится в группе риска, так как его сознание открыто любому воздействию извне. Иногда самовнушение способно повышать самооценку, такая личность легче поддается корректировке поведения или отношения к жизни, но чаще внушаемый человек попадает под негативное воздействие, что пагубно сказывается на его психике и мировоззрении [24, 31].

О.В. Демидова обращает внимание, что повышает внушаемость нахождение человека в составе больших групп людей, в толпе. Толпа изначально способна оказывать суггестивное влияние, заражать аффектом,

подчинять атмосфере эмоционального подъема и истерии, тогда как проявления индивидуальной позиции в толпе чаще всего подавляются. Восприимчивость к внушению, которая существенно возрастает в условиях массового скопления людей, представляет собой существенный фактор, определяющий специфику их поведения, в основе которого лежит притупление сознания, ослабление воли, унифицирование целей и мотивов. Аналогично, привлечение в группу легковнушаемых лиц может повысить внушаемость и у остальных присутствующих [24, 31].

Существует закон верный для толпы и других высокоорганизованных масс: «Сила личности обратно пропорциональна числу соединенных людей». Таким образом, личности, желающие приобщиться к толпе, массово подвергаются внушению [10].

Считается, что социальное напряжение, экономическая ситуация, жизненные трудности и т. д. повышают уровень внушаемости человека [5].

В значительной степени внушаемость может определяться условиями конкретной ситуации, в которой происходит попытка внушения, а также характером поступающей при этом информации. В частности, повышение внушаемости, как правило, имеет место вечером или ночью, в условиях мягкого полутемного освещения (по некоторым данным, фиолетового), при наличии в воздухе определенных ароматов, мягкая негромкая музыка. Или же в кругу своих друзей человек может быть очень внушаем, но быть абсолютно недоверчивым к словам родных [31].

Внушаемость влияет на все сферы жизни. На работе такие люди редко идут на повышение, они много на себя берут и выполняют часть обязательств сослуживцев. В личной жизни ими потакают, используют в своих целях. Внушаемый человек может обладать множеством хороших качеств характера, но он неспособен противостоять гипнозу и обману. В личной жизни внушаемых людей часто используют в своих целях. Дело в том, что ими легко манипулировать и такие действия зачастую входят в привычку обоих супругов и постепенно ими даже не осознается [10, 11].

Если рассматривать антропологические характеристики, то в науке существует определенное описание внушаемого типа. Из внешних признаков, прежде всего, обращает на себя внимание фигура и осанка. Фигура - длинная и худая. Части тела тоже вытянуты. Особенно это проявляется в длине ног и пальцев на руках. Если в типе усилен логический компонент, то эта особенность выражается не так ярко. Отличается характерной сутулой осанкой с прогибом верхней части корпуса вперед на манер латинской буквы «S». Однако голова при этом вперед не наклоняется. Часто встречаются выступающие или вытянутые, обращающие на себя внимание носы. Порой даже создается впечатление, что он принюхивается к чему-то. Во время беседы любит вертеть что-нибудь в руках, например, ручку, часто ломает этот предмет. Вовремя ходьбы или когда увлеченно рассказывает о чем-либо, жестикулирует и размахивает руками, как мельница крыльями. Если у усилен интуитивный компонент, внешние признаки несколько иные [79].

То дружелюбен с человеком, то, наоборот, враждебен к нему, показывает плохое отношение. Совершенно не разбирается в отношении людей к себе. Поэтому часто ошибается в своих знакомствах. В общении ведет себя часто бесцеремонно; может нетактично вмешаться в разговор, любит все разглядывать, не обращая внимания на реакцию людей. Никогда не признает свою вину. Даже если формально извиняется, то все равно продолжает себя вести по-старому. Выдвигает далеко идущие, часто нереальные в данных условиях планы [81, 82].

Главная особенность его поведения, по которой с уверенностью можно предположить принадлежность к данному социотипу — это большая рассеянность, которая проявляется в одежде, её небрежности [81, 82].

Плюсами внушаемости являются: большая склонность к творчеству, пластичность психики, легкая обучаемость, быстрое усвоение новой информации [81].

Однако внушаемые люди могут быть опасными для себя и окружающих. Самовнушение и постороннее внушение одинаково опасны. Личность склонна принимать неправильные суждения как проверенные факты. У нее нет личного мнения, или она не может его отстоять. Опасно самовнушение для людей с низкой самооценкой [81].

Они лучше воспринимают негативную информацию, которая подтверждает их несостоятельность. Отсюда появляются истериоформные проявления - крики, визжание, бурные рыдания с падением на пол и т. п. как способ достижения желаемого [81].

Внушенные убеждения только кажутся ей обоснованными, но их нельзя использовать себе во благо. Подсознание не различает случайное самовнушение или внушение гипнотизера, поэтому возникают расстройства психики, снижается стрессоустойчивость, проявляется агрессия и апатия [81].

Таких людей можно распознать через речь, в которой они часто используют штампы. Речь характеризуется сбивчивостью мыслей, а также резкой сменой отрицательных и положительных оценок. Все это сопровождается отрывистыми движениями [81].

В поведении личности различают два вида внушаемости: первичную, связанную с самовнушением, и вторичную, основанную на низкой самооценке и отсутствующей мотивации. Опасность самовнушения или внушения состоит и в том, что личность не приходит к выводам самостоятельно, поэтому не может на них опираться в сложный момент. Чрезмерная внушаемость – это отсутствующее сопротивление, сниженная защитная реакция психики. Такое качество не идет на пользу. Чем больше индивида личности, тем меньше он подвержен внушению. Опыт заключается в правильных выводах, которые индивид сделал в свое время. Приобретенные знания (опыт других людей) не влияет на внушаемость личности – такие знания помогают строить модель поведения, но напрямую на них не влияют [81, 82].

Пострадать от низкой защиты психики может каждый. Внушение в подходящих условиях – это сильный инструмент манипуляций. Самовнушение относится к подсознательному желанию управлять собственной жизнью. Опасность такого вида внушения в том, что личность может не осознавать негативных сторон собственных желаний, продиктованных комплексами и страхами. Определить механизм внушаемости очень сложно: пока на личности не испробовали гипноз, трудно оценить степень ее защиты. Слабость личности выражается в ее поведении, в том, как она взаимодействует со знакомыми и незнакомыми людьми [25, 81].

Внушаемые люди не любят много размышлять: они воспринимают полученную информацию слишком буквально. Они больше заняты механической работой, нежели интеллектуальной. В разной степени внушаемы все люди: разного возраста и социального статуса. Скептиков сложнее ввести в состояние транса, но при подборе правильной методики загипнотизировать можно любого [25, 81].

Внушаемые люди быстро соглашаются и редко начинают споры. Они спокойные и закомплексованные. Такие люди зависимы от настроения окружающих, они заражаются общим настроением, вне зависимости от личностных предпочтений [25, 81].

В рамках рассмотрения роли семьи в формировании внушаемости у детей, важно упомянуть о сензитивности личности, которая представляет собой высокую индивидуальную чувствительность, проявляющуюся как черта личности [41].

А.Е. Личко в классификации акцентуаций характера выделил сенситивный тип, который выражается в высокой тревожности, пугливости, замкнутости. Сенситивные личности тяжело устанавливают новые контакты, но с теми людьми, которых знают хорошо, они ведут себя весело и непринуждённо [41].

Внушаемые люди легче других подчиняются внушающим воздействиям окружающих, книг, рекламы, принимают чужие идеи как свои собственные.

Относительно легко подчиняются указаниям и советам, даже если эти советы противоречат их собственным убеждениям и интересам, легко заражаются чужими настроениями и привычками. Внушаемость может проявляться в склонности к подражанию или самовнушению определенных состояний [37].

Именно в этой ситуации возникает влияние определенной культурой и её ценностями. В частности, обществом потребления, когда возрастающие желания человека перестают удовлетворяться, возникает ситуация протеста. Такой человек легко меняет свое мнение и порой может показаться, что своего мнения у такого человека вообще нет. Люди с высокой внушаемостью чаще других попадают в хитроумные сети мошенников из-за того, что человек часто меняет свое мнение на противоположное, возможны различного рода конфликты. Люди с высокой внушаемостью, как правило, более талантливы. Внушаемые люди легче воспринимают новую информацию, они обладают пластичной психикой. Высоко внушаемые люди более обучаемы [21, 37].

Как было сказано ранее, высокая внушаемость не воспринимается как преимущество. Подсознательно защищаясь, некоторые люди утверждают, что они абсолютно не внушаемы. Внушаемость зачастую бывает неосознанной. Определенные черты характера и готовность человека доверять внешней информации делают его внушаемым. Сомнения в собственных знаниях либо полное их отсутствие еще больше способствует внушаемости. Лишь критическое мышление, когда человек не доверяет, проверяет, сам делает выводы, не позволяет ему быть внушаемым. С другой стороны, внушаемость позволяет человеку быстро входить в те группы, где он хочет находиться, а также быстро устанавливать благоприятные межличностные отношения с окружающими, не провоцируя конфликтов и споров на разногласии мнений и взглядов [5, 6, 7, 8, 10, 26, 31, 40, 45].

1.3. Внушение в современном обществе.

В современном обществе любой человек ежедневно сталкивается с внушением, поскольку элементы внушения содержатся во всех коммуникационных процессах. Рассмотрим только некоторые примеры внушения в социуме. Чрезвычайно широко внушение задействовано в педагогической практике, элементы внушения постоянно присутствуют в учебно-воспитательном процессе, хотя зачастую они не осознаются воспитателями и педагогами. Внушение, реализуемое педагогом, может, соответственно, быть как преднамеренным, так и непреднамеренным. Преднамеренное внушение является продуманной и целенаправленной операцией, направленной на формирование положительных сторон характера учащегося. Непреднамеренное внушение педагога может оказать негативное воздействие на психику учащегося, например, если педагог в некорректной форме указывает на недостаток интеллектуальных способностей, трудолюбия и т.п. Однако, наряду с этим, даже непреднамеренное внушение может способствовать формированию положительных качеств личности [5, 43, 85].

Значимым инструментом воздействия на сознание выступают СМИ, которые выстраивают свою деятельность на основе принципов авторитетности и априорности. В максимальной степени это относится к рекламе, которая основана на доминировании определенных ценностей и приоритетов. Современная реклама представляет собой яркий пример латентного внушения, которое основано на некритичности восприятия подаваемой информации основной массой аудитории, представители которой не имеют навыков анализа воспринимаемой информации и не испытывают необходимости в подобном критическом анализе [20, 26, 27].

Внушение, осуществляемое рекламой, основано на использовании продуманной системы знаковых образов, восприятие которых во многом происходит на бессознательном уровне нашей психики. Кроме того, в рекламе, а также в СМИ для внушения часто используют фабрикации

фактов, упрощение и стереотипизацию подаваемой информации. Фрагментирование информации не позволяет воспринимающему лицу получить полное завершённое знание. Классическим примером подобного рода являются сенсации, то есть сообщения о тех или иных событиях, которым, зачастую искусственно, придается особая значимость и уникальность, на них удерживается и концентрируется внимание публики. Подобные яркие информационные сюжеты отвлекают от иной важной информации, которая действительно имеет определяющее значение [20, 26].

Внушение широко используется и в политической рекламе, хотя этот факт обычно отрицается. Главной целью использования внушения в политической рекламе является воздействие на социально-политические установки избирателей посредством их эмоционально-чувственной сферы. В политической рекламе могут использоваться вербальные, невербальные, а также текстовые средства внушения. При этом внушение может быть прямым (например, в случае использования такой словесной формулы как «Голосуй или проиграешь!»), а может быть косвенным, если подаваемая информация влияет на эмоциональное состояние избирателя (например, использование формулы «Все у нас получится!») [38, 58, 80, 85].

Исходя из современных представлений о сущности внушения, можно заключить, что основным результатом внушения является принятие объектом внушения некой передаваемой информации. При этом вывод из этой информации сформулирован не лично объектом, а субъектом внушения, что может представлять угрозу безопасности личности человека, который подвергся внушению. Подобная ситуация ставит вопрос о возможности защиты от внушения, особенно со стороны СМИ. В связи с этим, в первую очередь, необходимо подчеркнуть, что ослабить негативное влияние внушения может осознание ее истинной, глубинной манипулятивной сути [26].

Намеренное сопротивление способно снизить внушаемость человека и существенно ослабить действие внушения. Намеренное сопротивление

внушению заключается в постоянном сознательном анализе получаемой информации, ее сопоставлении с личными убеждениями и знаниями. Если навязываемая информация или внушаемая программа не совпадает со знаниями и убеждениями, полученными в результате жизненного опыта человека, то она будет отвергаться, внушение окажется неэффективным. Еще В.М. Бехтерев на основе обширных клинических наблюдений отмечал, что в тех случаях, когда имеется сопротивление внушению, оно всегда основано на критике, на выяснении внутреннего противоречия внушаемого с убеждениями данного лица, на несогласии с внушаемой информацией его собственного «я» [10, 19, 20].

В заключение необходимо еще раз подчеркнуть, что внушение становится возможным, только в тех случаях, когда субъекту внушения удастся воздействовать на человека в обход его критической личности [31, 43].

1.4. Особенности возрастного периода ранней взрослости личности.

Для изучения внушаемости мы выбрали возрастной период ранней взрослости («возраст молодости») личности от 20 до 25 лет (Erikson E., 1963), так как, по мнению многих отечественных педагогов и психологов данный период является этапом важных социальных изменений в жизни человека. Период ранней взрослости совпадает с молодостью человека и сопровождается важными особенностями [2, 3, 33, 46, 48, 60, 64, 78, 87, 88, 89].

Физическое и половое созревание достигают оптимума (молодой человек является здоровой, сильной, выносливой, энергичной, способной к рождению детей). Подтверждением того, что ранняя взрослость является оптимальным периодом для сенсомоторного развития, стали возрастные характеристики спортивных рекордов и победителей Олимпийских игр. Средний возраст победителей Олимпийских игр среди женщин - 24, а среди мужчин - 25 лет [36, 46, 50, 56, 60].

Большинство психофизиологических функций взрослого человека достигают своего максимального развития к 23-25 годам [13, 52, 56]. Как отмечает Б. Ананьев, психические функции в период ранней взрослости специализирующихся в определенной деятельности, в частности профессиональной [2, 3, 4]. Исследования П.П. Лазарева и его сотрудников, посвященные изучению чувствительности различных модальностей (периферического зрения, слуха, кинестезии) у людей разного возраста, позволили сделать вывод о том, что чувствительность «периферического зрения, слуха, центров движения и, вероятно, других центров зависит от возраста». В то же время пороговые значения, полученные для 20-летнего возраста, как считал П.П. Лазарев (1945), могут быть использованы в качестве эталона сенсорного оптимума, с сверок с которым можно определить возраст любого человека. На рубеже 20 лет П.П. Лазаревым была отмечена максимальная чувствительность слуха, зрения и двигательных центров. [67, 76]. Однако в последующих работах Л.А. Шварц (1948) и С.В.

Кравкова (1950) было доказано, что сенсорный оптимум достигается до 25 лет жизни. Итак, максимального развития ощущения достигают до 25 лет и хранятся на этом уровне у большинства людей до 40-летнего возраста [52, 65, 68, 83, 84].

Наблюдается активное обогащение психосоциального опыта. Происходит включение во все виды социальной активности, овладение различными социальными ролями [66, 69, 70].

Согласно модели развития взрослых Р. Хейвигхерста, в период ранней взрослости происходит переходом к независимости: выбор супруга (и), подготовка к супружеской жизни, создание семьи (при этом юноши женятся в среднем в возрасте 24 лет, девушки выходят замуж в 20-24 года по Калинину А.Ф.), воспитание детей, ведение домашнего хозяйства, начало профессиональной деятельности, принятие гражданской ответственности, нахождение соответствующей социальной группы [2, 3, 34, 56, 73].

В 20 лет человек пытается доказать свою уникальность, он склонен считать себя единственным в своем роде: здесь Я — там мир, который надо завоевать, опекать, изменить, побороть или бояться. Получить права в этой фазе жизни важнее, чем быть правым [56, 70].

ОБЩИЕ ВЫВОодЫ ПО ГЛАВЕ

1. Внушение – это процесс воздействия на психическую сферу человека, связанный со снижением сознательности и критичности при восприятии и реализации внушаемого содержания, с отсутствием целенаправленного активного его понимания, развернутого логического анализа и оценки в соотношении с прошлым опытом и данным состоянием, субъекта.

2. Внушение как социально-психологический феномен является важным фактором общественной жизни личности в возрастной период ранней взрослости, характеризующийся этапом важных социальных изменений в ее жизни.

3. Степень внушаемости зависит от многих личностных и ситуативных факторов. В первую очередь, это личностные особенности: более внушаемы женщины, дети (особенно дошкольного возраста) и подростки, люди доверчивые, впечатлительные, тревожные, неуверенные, конформные. Более внушаемы люди с некритическим складом ума, неразвитым логическим мышлением и в целом с более низким интеллектом. В некоторых случаях внушаемость является основой конформности, привычки думать и действовать «как все». Играет роль группа, в которой находится подвергающийся внушению человек: чем больше группа и чем выше в ней единодушие, тем труднее ей противостоять.

Кроме того, внушаемость тем больше, чем ниже статус человека, его привязанность к группе или зависимость от нее. Внушаемы в той или иной степени все, и иногда это вполне безобидно. Обычно внушаемость тем больше, чем менее важно обсуждаемое и чем меньше человек в этом понимает. В том числе люди более внушаемы в ситуации дефицита времени, стресса и утомления.

4. Анализ и систематизация информации официальных научных отечественных и зарубежных первоисточников, позволил установить, что на сегодняшний день существует множество методологических и методических

позиций, определяющих только свою узкую предметную область интереса в отношении внушаемой личности, по-разному представляющих явление внушаемости. Направление в изучении внушаемости акцентируется только на изучении внушаемой личности, выделяя ее личностные качества и применяя для этого описательный подход. В то время как целостные представления о внушаемости личности можно составить лишь при одновременном сравнении, изучении нескольких типов внушаемой личности.

Глава 2. Инструментарий исследования.

Адекватность выбора и возможность применения методик сбора эмпирических данных обусловлены теоретическими основаниями исследования выделенного объекта и предмета, содержанием поставленных цели и задач, с учетом возможностей и ограничений методик, их точности и надежности измерений, а также объективными условиями и существующими возможностями проведения исследования.

1. Личностный опросник Р. Кеттелла (16 ЛФ). Предназначен для исследования и оценки различных индивидуально психологических особенностей личности. Охватывает личностно-психологический и косвенно социально-психологический уровни. Сведения о содержании методики, процедуре диагностики, обработке и представлении результатов, сфере применения, надежности и различных видах валидности, предоставлены в отдельно изданном первоисточнике [42].

2. Опросник межличностных отношений (ОМО) Т. Лири. Предназначен для исследования и оценки базовых конструктов «Я» и связанных с ними особенностей межличностных отношений. Охватывает личностно - психологический и социально-психологический уровни. Сведения о содержании методики, процедуре диагностики, обработке и представлении результатов, сфере применения, надежности и различных видах валидности, предоставлены в отдельно изданном первоисточнике [63, с.54-65].

3. Опросник «Индекс жизненного стиля» (Life Style Index) (авторы R. Plutchik и H. Kellerman) в адаптации Л.И. Вассермана, О.Ф. Ерышева, Е.Б. Клубовой. Предназначен для исследования и диагностики типологий психологической защиты. Охватывает глубинно-психологический и косвенно личностно-психологический и социально-психологический уровни. Сведения о содержании методики, процедуре диагностики, обработке и представлении результатов, сфере применения, надежности и различных видах валидности, предоставлены в отдельно изданном первоисточнике [21, С. 444-452].

4. Методика экспресс-диагностики свойств нервной системы по психомоторным показателям «Теппинг-тест» (автор Е.П. Ильин). Охватывает уровень проявления свойств нервной системы. Сведения о содержании методики, процедуре диагностики, обработке и представлении результатов, сфере применения, надежности и различных видах валидности, предоставлены в отдельно изданном первоисточнике [24].

5. Психографологическая проективная диагностическая методика «ГАЛС – 2005» (автор А.В. Смирнов) исследует широкий диапазон личностных характеристик; специфику форм социальной адаптации; характер и направленность межличностных отношений; специфику интеллектуальной деятельности; ведущие способы регуляции поведения, а также прогнозирование девиантных и криминальных форм поведения и поведения в экстремальных, стрессовых и непривычных ситуациях. Занимает пограничное положение между глубинно – психологическим, физиологическим, личностно-психологическим и социально - психологическим уровнями. Сведения о содержании методики, процедуре диагностики, обработке и представлении результатов, сфере применения, надежности и различных видах валидности, предоставлены в отдельно изданном первоисточнике [75].

6. Семантические универсалии информационно-культурной среды «СДИКС (СУ)» (автор А.В. Смирнов) предназначена для определения психосемантики (системы значений) информационно-культурной среды и моделирование системы значений как структуры репрезентации опыта в сознании человека. Охватывает информационно - культурный уровень и косвенно социально-психологический уровень. Сведения о содержании методики, процедуре диагностики, обработке и представлении результатов, сфере применения, надежности и различных видах валидности, предоставлены в отдельно изданном первоисточнике [74, с. 221-225].

7. Опросник структуры психодинамического уровня интегральной индивидуальности ОСПДУИИ (автор А.И. Щебетенко). Предназначен для

диагностики и оценки отдельных свойств и типа темперамента человека. Охватывает психофизиологический (проявление свойств нервной системы) уровень. Сведения о содержании методики, процедуре диагностики, обработке и представлении результатов, сфере применения, надежности и различных видах валидности, предоставлены в отдельно изданном первоисточнике [86, с. 189-213].

8. Шкала-опросник для определения индивидуальной внушаемости Харьковского НИИ им. В.П. Протопопова. Предназначена для определения степени индивидуальной внушаемости. Сведения о содержании методики, процедуре диагностики, обработке и представлении результатов, сфере применения, надежности и различных видах валидности, предоставлены в отдельно изданном первоисточнике [82, с. 189-213].

Глава 3. Эмпирическое исследование базовых психологических компонентов внушаемой личности.

3.1. Отбор испытуемых, характеристики выборок и распределения данных.

Для улучшения согласованности данных и характеристик распределения, переменные всех используемых методик (кроме диагностических методики «СДИКС», теппинг-теста) были переведены в единый масштаб – «стандартную десятку» (Стэны).

В исследовании в качестве генеральной совокупности приняли участие 213 человек, из них 118 мужчин и 95 девушек в возрасте от 20 до 25 лет. В результате диагностики и селекции испытуемых по критерию «степень внушаемости» и пола было получено следующее распределение (см. Таблицу 1).

Таблица 1. Группы и подгруппы испытуемых по степени внушаемости

Группа	Подгруппа	Мужчины	Девушки	Всего
«Сильно внушаемые»	«Крайне сильной внушаемости»	13	9	22
	«Сильной внушаемости»	35	35	70
«Средне внушаемые»	«Средней внушаемости»	39	34	73
«Слабо внушаемые»	«Слабой внушаемости»	15	11	26
	«Крайне слабой внушаемости»	16	6	22
ИТОГО		118	95	213

Проверка репрезентативности выборки (N=213) осуществлялась методом расщепления выборок по типу «первый-второй». Статистическая обработка данных по критерию U-Манна-Уитни и t-критерия Стьюдента показала репрезентативность данных. Из 128 переменных различия отсутствовали меньше, чем у 95 % порогового значения, поэтому статистические закономерности в этой выборке могут распространяться на генеративную совокупность (см. Таблицу 1 и 2 Приложения 1).

Проверка распределения по критерию d_{\max} Смирнова-Колмогорова показала нормальность распределения переменных по всем методикам, кроме методики «Теппинг-тест».

Для **поиска различий** между подгруппами **«крайне сильной»**, **«сильной»**, **«средней»**, **«слабой»** и **«крайне слабой внушаемости»** при нормальном распределении использовали параметрические критерии (критерий t -Стьюдента), при ненормальном распределении - непараметрические (критерий U Манна-Уитни).

Закономерности принадлежности пола не изучались так как выборки из числа девушек **«крайне слабой»** ($N=6$), **«крайне сильной»** ($N=9$), **«слабой внушаемости»** ($N=11$) малы.

3.2. Выявленные различия между подгруппами «крайне сильной», «сильной», «средней», «слабой» и «крайне слабой внушаемости» на различных уровнях личности.

3.2.1. Исследование на глубинно-психологическом уровне.

Сравнение подгрупп «крайне сильной», «сильной», «средней», «слабой» и «крайне слабой внушаемых» между собой по методике «LSI» (по критерию t - Стьюдента) показало следующие устойчивые различия между группами.

Личности «крайне сильной внушаемости»:

превосходят остальные подгруппы по выраженности защитного механизма «**Вытеснение**» ($t=2,85, p<0,005, t=2,66, p<0,008, t=2,00, p<0,05, t=1,86, p<0,05$);

превосходят подгруппы «средней», «слабой» и «крайне слабой внушаемости» по выраженности защитного механизма «**Регрессия**» ($t=2,62, p<0,009, t=6,26, p<0,0001, t=6,24, p<0,0001$);

превосходят подгруппы «слабой» и «крайне слабой внушаемости» по выраженности защитных механизмов «**Отрицание**» и «**Реактивные образования**» ($t=2,28, p<0,02, t=2,33, p<0,02$);

уступают всем подгруппам по выраженности защитного механизма «**Интеллектуализация**» ($t=3,05, p<0,003, t=2,32, p<0,02, t=2,96, p<0,004, t=1,74, p<0,05$).

Личности «сильной внушаемости»:

превосходят остальные подгруппы по выраженности защитного механизма «**Компенсация**» ($t=2,99, p<0,003, t=2,95, p<0,003, t=5,05, p<0,00001, t=2,69, p<0,008$) и «**Замещение**» ($t=3,05, p<0,003, t=4,41, p<0,00001, t=4,78, p<0,00003, t=2,67, p<0,008$);

превосходят подгруппы «средней», «слабой» и «крайне слабой внушаемости» по выраженности защитных механизмов «**Отрицание**» ($t=2,24, p<0,03, t=2,98, p<0,003, t=2,91, p<0,004$) и «**Регрессия**» ($t=2,28, p<0,005, t=6,06, p<0,00001, t=4,91, p<0,00002$);

превосходят подгруппы **«крайне сильной»** и **«средней внушаемости»** по выраженности защитного механизма **«Интеллектуализация»** ($t=3,05$, $p<0,003$, $t=1,99$, $p<0,05$).

Личности «средней внушаемости»:

превосходят подгруппы **«слабой»** и **«крайне слабой внушаемости»** и уступают подгруппам **«крайне сильной»** и **«сильной внушаемости»** по выраженности защитного механизма **«Регрессия»** ($t=3,73$, $p<0,0002$, $t=3,23$, $p<0,01$, $t=2,62$, $p<0,009$, $t=2,81$, $p<0,005$).

Таким образом можно сделать **вывод**, что у группы **«сильно внушаемых»** по сравнению с другими группами чаще проявляются защитные механизмы **«Вытеснение»**, **«Регрессия»**, **«Отрицание»**, **«Реактивные образования»**.

В группе **«средне внушаемых»** частота встречаемости защитного механизма **«Регрессия»** выше, чем у **«слабо внушаемых»** и ниже, чем у **«сильно внушаемых»**.

Представим краткое содержательное значение выраженности указанных механизмов защиты и стоящих за ними психологических процессов в соответствии с интерпретацией Л.И. Вассермана, О.Ф. Ерышевой, Е.Б. Клубовой.

«Вытеснение» - развивается для сдерживания эмоции страха, проявления которой неприемлемы для позитивного самовосприятия и грозят попаданием в прямую зависимость от агрессора. Страх блокируется посредством забывания реального стимула, а также всех объектов, фактов и обстоятельств, ассоциативно связанных с ним. В кластер подавления входят также близкие к нему механизмы: изоляция и интроекция. Изоляция подразделяется на дистанцирование, дереализацию и деперсонализацию, которые можно коротко выразить формулами: «это было где-то далеко и давно; как бы не наяву; как будто не со мной». В других источниках эти же термины применяются для обозначения патологических расстройств восприятия.

Особенности защитного поведения в норме: тщательное избегание ситуаций, которые могут стать проблемными и вызвать страх (например, полеты на самолете, публичные выступления и т.д.), неспособность отстоять свою позицию в споре, соглашательство, покорность, робость, забывчивость, боязнь новых знакомств; выраженные тенденции к избеганию и подчинению подвергаются рационализации, а тревожность - сверхкомпенсации в виде неестественно спокойного, медлительного поведения, нарочитой не возмутимости и т.п.

Возможные девиации поведения: ипохондрия, иррациональный конформизм, иногда крайний консерватизм.

«Отрицание» - наиболее ранний онтогенетически и наиболее примитивный механизм защиты. Отрицание развивается с целью сдерживания эмоции принятия окружающих, если они демонстрируют эмоциональную индифферентность или отвержение. Это, в свою очередь, может привести к самонеприятию. Отрицание подразумевает инфантильную подмену принятия окружающими вниманием с их стороны, причем любые негативные аспекты этого внимания блокируются на стадии восприятия, а позитивные допускаются в систему. В результате индивид получает возможность безболезненно выражать чувства принятия мира и себя самого, но для этого он должен постоянно привлекать к себе внимание окружающих доступными ему способами.

Особенности защитного поведения в норме: эгоцентризм, внушаемость и самовнушаемость, общительность, стремление быть в центре внимания, оптимизм, непринужденность, дружелюбие, умение внушить доверие, уверенная манера держаться, жажда признания, самонадеянность, хвастовство, жалость к себе, обходительность, готовность у служить, аффектированная манера поведения, пафос, легкая переносимость критики и отсутствие самокритичности. К другим особенностям относятся выраженные артистические и художественные способности, богатая фантазия, склонность к розыгрышам. Предпочтительна работа в сферах искусства и обслуживания.

Возможные девиации поведения: лживость, склонность к симуляции, необдуманность поступков, недоразвитие этического комплекса, склонность к мошенничеству, эксгибиционизм, демонстративные попытки суицида и самоповреждения.

«Регрессия» - развивается в раннем детстве для сдерживания чувств неуверенности в себе и страха неудачи, связанных с проявлением инициативы. Регрессия предполагает возвращение в эксквизитной ситуации к более незрелым онтогенетически паттернам поведения и удовлетворения. Регрессивное поведение, как правило, поощряется взрослыми, имеющими установку на эмоциональный симбиоз и инфантилизацию ребенка. В кластер регрессии входит также механизм двигательная активность, предполагающий произвольные иррелевантные действия для снятия напряжения.

Особенности защитного поведения в норме: слабохарактерность, отсутствие глубоких интересов, податливость влиянию окужающих, внушаемость, неумение доводить до конца начатое дело, легкая смена настроения, плаксивость, в эксквизитной ситуации повышенная сонливость и неумеренный аппетит, манипулирование мелкими предметами, произвольные действия (потирание рук, кручение пуговиц и т.п.), специфическая «детская» мимика и речь, склонность к мистике и суевериям, обостренная ностальгия, непереносимость одиночества, потребность в стимуляции, контроле, подбадривании, утешении, поиск новых впечатлений, умение легко устанавливать поверхностные контакты, импульсивность.

Возможные девиации поведения: инфантилизм, тунеядство, конформизм в антисоциальных группах, употребление алкоголя и наркотических веществ.

«Интеллектуализация» - развивается в раннем подростковом возрасте для сдерживания эмоции ожидания или предвидения из боязни пережить разочарование. Образование механизма принято соотносить с фрустрациями, связанными с неудачами в конкуренции со сверстниками. Предполагает произвольную схематизацию и истолкование событий для развития чувств, а субъективного контроля над любой ситуацией. В этот кластер входят также

механизмы: Аннулирования (вытеснения), Сублимации, и Рационализации - дискредитация цели, дискредитация жертвы, преувеличение роли обстоятельств, утверждение вреда во благо, переоценивание имеющегося и самодискредитация.

Особенности защитного поведения в норме: старательность, ответственность, добросовестность, самоконтроль, склонность к анализу и самоанализу, основательность, осознанность обязательств, любовь к порядку, не характерность вредных привычек, предусмотрительность, дисциплинированность, индивидуализм.

«Реактивное образование» - защитный механизм, развитие которого связывают с окончательным усвоением индивидом «высших социальных ценностей». Реактивное образование развивается для сдерживания радости обладания определенным объектом (например, собственным телом) и возможности его использования определенным образом (например, для секса или агрессии). Механизм предполагает выработку и подчеркивание в поведении прямо противоположной установки.

Особенности защитного поведения в норме: неприятие всего, связанного с функционированием организма и отношениями полов, выражается в различных формах и с различной интенсивностью; избегание общественных бань, уборных, раздевалок и т.п., резкое отрицательное отношение к “неприличным” разговорам, шуткам, кинофильмам эротического характера (а также со сценами насилия), эротической литературе; сильные переживания по поводу нарушений «личностного пространства», случайных соприкосновений с другими людьми (например, в общественном транспорте); подчеркнутое стремление соответствовать общепринятым стандартам поведения, актуальность, озабоченность «приличным» внешним видом, вежливость, любезность, респектабельность, бескорыстие, общительность, как правило, приподнятое настроение. Из других особенностей: осуждение флирта и эксгибиционизма,

воздержанность, иногда вегетарианство, морализаторство, желание быть примером для окружающих.

Возможные девиации поведения: выраженная завышенная самооценка, лицемерие, ханжество, крайний пуританизм.

«Замещение» — развивается для сдерживания эмоции гнева на более сильного, старшего или значимого субъекта, выступающего как фрустратор, во избежание ответной агрессии или отвержения Индивид снимает напряжение, обращая гнев и агрессию на более слабый одушевленный или неодушевленный объект, или на самого себя. Замещение поэтому имеет как активные, так и пассивные формы и может использоваться индивидами независимо от их типа конфликтного реагирования и социальной адаптации.

Особенности защитного поведения в норме: импульсивность, раздражительность, требовательность к окружающим, грубость, вспыльчивость, реакции протеста в ответ на критику, нехарактерность чувства вины, увлечение «боевыми» видами спорта (бокс, борьба, хоккей и т.п.), предпочтение кинофильмов со сценами насилия (боевики, фильмы ужасов и т.п.), приверженность к любой деятельности, связанной с риском, выраженная тенденция к доминированию иногда сочетается с сентиментальностью, склонность к занятиям физическим трудом.

Возможные девиации поведения: агрессивность, неуправляемость, склонность к деструктивным и насильственным действиям, жестокость, аморальность, бродяжничество, промискуитет, проституция, часто хронический алкоголизм, самоповреждения и суициды.

3.2.2. Исследование на уровне проявлений свойств нервной системы.

Для изучения у разных подгрупп, разделенных по степени внушаемости проявлений свойств нервной системы, мы использовали методику «Опросник структуры психодинамического уровня Интегральной индивидуальности» (ОСПДУИИ) (автор А.И. Щебетенко) и Теппинг-тест (Е.П. Ильина).

Испытуемые пяти подгрупп – **«крайне сильной», «сильной», «средней», «слабой» и «крайне слабой внушаемости»** - разделенные по критерию внушаемости прошли диагностику по данным методикам. Стоит отметить, что сравнительный анализ представителей представленных подгрупп (критерий U Манна-Уитни) по методике «Теппинг-тест» не дал значимых результатов.

3.2.2.1. Данные, полученные по методике «ОСПДУИИ».

Сравнительный анализ по критерию t-Стьюдента представителей рассматриваемых групп по методике «ОСПДУИИ» показал следующие результаты.

У подгруппы **«крайне сильной» и «сильной внушаемости»** по сравнению с другими подгруппами высокие показатели по шкалам «сензитивность» ($t=3,91, p<0,00001$; $t=10,55, p<0,00001$; $t=7,73, p<0,00001$ и $t=2,04, p<0,04$; $t=8,10, p<0,00001$; $t=5,07, p<0,00001$), «эмоциональная возбудимость» ($t=3,25, p<0,001$; $t=3,59, p<0,00005$; $t=3,41, p<0,001$ и $t=4,91, p<0,00001$; $t=4,28, p<0,00003$; $t=3,49, p<0,0006$), «психодинамическая тревожность» ($t=2,31, p<0,02$; $t=4,06, p<0,00001$; $t=2,15, p<0,04$ и $t=2,17, p<0,03$; $t=4,68, p<0,00005$; $t=2,47, p<0,001$). Данное различие указывает на то, что группа **«сильно внушаемых»** обладают характерологической особенностью, проявляющейся повышенной чувствительности к происходящим с ним событиям, сопровождающейся повышенной тревожностью, боязнью новых ситуаций, людей, всякого рода испытаний и т.п. Им свойственны робость, застенчивость, впечатлительность, склонность к продолжительному переживанию прошедших или предстоящих событий, чувство собственной недостаточности, тенденция к развитию

повышенной моральной требовательности к себе и заниженного уровня притязаний. У подгруппы **«крайне сильной внушаемости»** по сравнению с **«сильной»** показатель по «сензитивности» еще выше ($t=2,80, p<0,006$).

В свою очередь подгруппы **«слабой»** и **«крайне слабой внушаемости»** по сравнению с другими группами имеют низкие показатели по шкалам «сензитивность» ($t=3,86, p<0,0002$; $t=5,07, p<0,00001$; $t=7,73, p<0,00001$ и $t=6,21, p<0,00001$; $t=8,10, p<0,00001$; $t=10,55, p<0,00001$), «эмоциональная возбудимость» ($t=2,03, p<0,04$; $t=3,49, p<0,0006$; $t=3,41, p<0,001$ и $t=2,00, p<0,05$; $t=4,28, p<0,00003$; $t=3,59, p<0,0006$), «психодинамическая тревожность» ($t=2,00, p<0,05$; $t=2,47, p<0,01$; $t=2,15, p<0,04$ и $t=2,76, p<0,006$; $t=4,68, p<0,00005$; $t=4,06, p<0,0001$) и «интроверсия» ($t=2,00, p<0,05$; $t=2,00, p<0,05$; $t=2,86, p<0,006$ и $t=3,09, p<0,002$; $t=3,27, p<0,001$; $t=4,94, p<0,00004$). Это указывает на то, что у группы **«слабо внушаемых»** для возникновения какой-либо психической или эмоциональной реакции необходимо сравнительно с другими группами сильное воздействие. А низкая тревожность говорит о высоком уровне психологической защиты и, следовательно, они подвержены меньшему риску невроза. У них выражена экстравертированность, т.е. реакции, деятельность и поведение зависят от внешних впечатлений, возникающих в данный момент.

У подгруппы **«крайне сильной внушаемости»** высокие показали в отличие от других групп по шкалам «интроверсия» ($t=3,32, p<0,001, t=3,90, p<0,001$; $t=4,94, p<0,00004$; $t=2,86, p<0,006$) и «ригидность» ($t=3,54, p<0,0005$; $t=4,16, p<0,00004$; $t=4,94, p<0,00004$; $t=3,42, p<0,001$), значит, у данной группы выражена интровертированность как субъективация, т.е. реакции, деятельность и поведение зависят преимущественно от образов, представлений и мыслей, связанных с прошлым и будущим, усилена степень опосредования деятельности субъективными образами, представлениями и понятиями. Поведение, суждения и привычки у данной группы инертны и костны.

Также подгруппа **«крайне сильной внушаемости»** отличаются низкими показателями по шкалам «активность волевой целенаправленной деятельности» ($t=5,31, p<0,00001, t=8,24, p<0,00001; t=9,06, p<0,00001; t=5,59, p<0,00001$), «темп реакций» ($t=3,47, p<0,0006; t=5,08, p<0,00001; t=6,18, p<0,00001; t=4,99, p<0,00001$), «резистентность психической деятельности» ($t=3,43, p<0,0007; t=4,66, p<0,00005; t=8,54, p<0,00001; t=5,31, p<0,00002$) и «психодинамическая общительность» ($t=4,71, p<0,00004; t=3,71, p<0,0003; t=6,64, p<0,00001; t=3,31, p<0,002$). Эти показатели указывают на низкую скорость протекания у представителей данной группы различных психических реакций (темпа речи, движений, скорости запоминания, находчивости, быстроты ума и т.д.), на низкую энергию воли, а значит - низкую (или отсутствие) целенаправленность и настойчивость в достижении целей, сосредоточенность внимания на длительной работе. Низкую степень сопротивления утомлению, неблагоприятным условиям (например, собственному настроению, отвлекающим факторам, стрессу) работоспособность. Низкую коммуникативная активность (частоту установления социальных контактов, экстенсивность общения и т.п.).

Подгруппы **«слабой»** и **«крайне слабой внушаемости»** в отличие от других групп наоборот имеют высокие показатели по шкалам «темп реакций» ($t=2,84, p<0,005; t=3,05, p<0,003; t=4,99, p<0,00006$ и $t=3,00, p<0,003; t=3,60, p<0,0004; t=6,18, p<0,00001$), «активность волевой целенаправленной деятельности» ($t=2,30, p<0,02; t=5,59, p<0,00001$ и $t=2,95, p<0,004; t=4,21, p<0,00004; t=9,04, p<0,00001$), «резистентность психической деятельности» ($t=2,00, p<0,05; t=2,44, p<0,02; t=5,31, p<0,00002$ и $t=2,62, p<0,009; t=4,57, p<0,00008; t=8,54, p<0,00001$, «психодинамическая общительность» ($t=2,26, p<0,03; t=2,00, p<0,05; t=3,31, p<0,002$ и $t=5,01, p<0,00001; t=4,37, p<0,0002; t=6,64, p<0,00001$). Такие показатели свидетельствуют о том, что у группы **«слабо внушаемых»** психические реакции и процессы протекают намного быстрее, энергия воли у

них высокая, по сравнению с другими группами, они лучше осознают свои цели и затраты волевых усилий при их осуществлении. Им присущи такие качества как целенаправленность и настойчивость в достижении целей, сосредоточенность внимания в длительной работе и т.д.

Подгруппа **«крайне слабый внушаемости»** имеют высокие баллы по шкале **«реактивность/резистентность»** ($t=2,21$, $p<0,029$, $t=2,56$; $p<0,01$, $t=2,34$, $p<0,02$), это указывает на уравновешенность активности по отношению к реактивности.

Подгруппа **«средней внушаемости»** занимают промежуточное положение между группами **«сильно внушаемых»** и **«слабо внушаемых»** и имеют средние показатели по всем шкалам, за исключением высоких показателей по шкале **«активность»**, по сравнению с группой **«сильно внушаемых»** ($t=8,24$, $p<0,00001$; $t=2,41$, $p<0,02$), **«слабо внушаемыми»** ($t=2,95$, $p<0,004$) и низкие показатели по шкале **«ригидность»**, по сравнению **«крайне сильно внушаемыми»** ($t=4,16$, $p<0,00004$).

Таким образом, при анализе процессов торможения, возбуждения и подвижности, обнаруживается более четкая дифференциация подгрупп, разделенных по степени внушаемости. Можно утверждать, что личностям с разной степенью внушаемости соответствует определенный тип темперамента.

Группа **«сильно внушаемых»** характеризуются слабой нервной системой, и они явно представляют **меланхолический** тип темперамента.

Группа **«средне внушаемых»** характеризуются сильной нервной системой и представляют **холерический и сангвинический** типы темперамента.

Группа **«слабо внушаемых»** характеризуются сильной и устойчивой нервной системой и представляют **сангвинический и флегматический** типы темперамента.

3.2.3. Исследование на личностно-психологическом уровне.

3.2.3.1. Данные, полученные с помощью методики «ГАЛС-2005».

Сравнительный анализ данных по методике «ГАЛС-2005» по t-критерию Стьюдента показал наличие статистически значимых различий между подгруппами по широкому спектру характеристик (см. Таблицы 1-5, Приложение 2). Психологическое толкование результатов диагностики по данной методике производится путем анализа показателей в двух противоположных шкалах, составляющих пространство каждой из областей.

1. Характер социальной адаптации и отношение к социальным нормам (шкалы «Социальная нормативность поведения» и «Социальная раскрепощенность поведения»). Здесь группы **«сильно внушаемых»** и **«средне внушаемых»** контрастно отличаются от группы **«слабо внушаемых»**.

Группа **«сильно внушаемых»** характеризуются наличием жестких невротических запретов на нарушение даже самых нестрогих норм поведения и деятельности. Необходимость даже незначительного отступления от социальных норм поведения или профессиональной деятельности вызывает тревогу, стресс, активизирует чувства вины. В связи с боязнью нарушить нормы отмечается ригидность поведения. Отмечается активизация чувства неполноценности в непривычных ситуациях, стремление «заверить» правильность своего поведения у авторитетных лиц, стремление всегда «быть правильным» в поведении. В связи с невротической ригидностью установок и жестко интериоризированных норм поведения, отмечается сниженность адаптивности в ситуациях, требующих полной личной ответственности или быстрой смены поведения и ситуативной пластичности. Избегают инициативы и ответственности. При этом также характерны развитость более строгой, чем у других групп морально-этической регуляции поведения, чувство ответственности, обязательность в выполнении данного слова или порученного дела, добросовестность и стремление к качественному исполнению поручений и дел.

В тоже время, в анамнезе личностного развития имеют какой-то определенный устойчивый комплекс, дающий знать о себе только в конкретных обстоятельствах. Реакцией на актуализацию, повторение ранее пережитых ситуаций является возникновение тревоги, торможение деятельности, возможно также возникновение ситуативного стресса.

Группы **«слабо внушаемых»** и **«средне внушаемых»** проявляют хорошую интериоризацию социально-позитивных норм поведения или профессиональной деятельности, которые соблюдаются в большинстве жизненных и профессиональных ситуаций. Однако возможно их незначительное нарушение в зависимости от требований реальности и ситуации, особенно если отсутствует угроза наказания или обнаружения этого нарушения. Страх перед наказанием, чувство вины при этом отсутствуют. Данное не исключает развитость морально-этической регуляции поведения, чувство ответственности, выполнении данного слова или порученного дела, добросовестность.

2. Личностная зрелость (*шкалы «Практицизм» и «Непрактичность»*). Различия присутствуют между подгруппой **«крайне слабой внушаемости»** с остальными.

Подгруппа **«крайне слабой внушаемости»** характеризуются адекватностью жизненных притязаний, которые отличаются простотой, даже некоторой «приземленностью», носят обыденный характер. Не ставят перед собой сложных целей, стремятся «жить как все», не проявляя инициативы. Стремление работать только «от и до». Отмечается снижение трудовой эффективности при снижении внешнего контроля. Социальная инертность. Избегание ответственности в тех ситуациях, где ее можно избежать, но ее принятие на себя, если избегание невозможно.

Группы **«сильно внушаемых»** и **«средне внушаемых»** имеют сниженный адаптивный ресурс. Характерно стремление искать зависимость от более зрелых лиц и быть ведомым от них. Неспособность работать в экстремальных условиях. Низкая продуктивность трудовой деятельности в

ситуациях, сопряженных с длительными динамическими и статическими нагрузками. Тенденция к мягкому манипулированию для достижения собственных целей. Лениность. Потребность быть под опекой, несамостоятельность.

3. Характер межличностных отношений (шкалы «Позитивные межличностные отношения» и «Негативные межличностные отношения»). Присутствуют отличия между группами всеми группами.

Группа «слабо внушаемых» отличаются развитостью коммуникативной сферы. Способностью развивать и строить позитивные и конструктивные межличностные отношения. Способностью конструктивно конфликтовать и отстаивать свою точку зрения. Естественность и адекватность эмоциональных проявлений в межличностном взаимодействии. Развитие зрелых устойчивых взаимоотношений с людьми без потери собственной аутентичности. Способность сохранять независимость и самостоятельность.

Группы «средне внушаемых» демонстрируют стремление развивать только позитивные и бесконфликтные отношения с окружающими. Стремление «всем нравиться».

У группы «сильно внушаемых» отмечается тенденция к развитию устойчивой зависимости от значимых лиц, вплоть до потери собственной аутентичности. Неспособность противостоять чужому давлению, проявляется зависимость от группы (лица), возможна и потеря аутентичности. Уклонение от конфликта, но «оставляя за собой свое мнение».

4. Специфика интеллектуальной деятельности (шкалы «Репродуктивный интеллект» и «Креативный интеллект»).

Между всеми группами не фиксируется различий в этой области.

5. Направленность социальных отношений (шкалы «Социальная включенность» и «Социальная оппозиционность»).

Группа **«сильно внушаемых»** (подгруппа **«крайне сильно внушаемые»** ярче) отличаются от остальных отсутствием способностью оказывать сопротивление или противодействие чужому влиянию, взглядам мнению. Могут изменять свое мнение под влиянием чужого.

У подгруппы **«крайне сильной внушаемости»** отмечается неспособность противостоять групповому давлению. Неспособность противопоставлять себя, свою позицию или взгляды, мнению, позиции или взглядам других людей. Сильно выраженное стремление к бесконфликтным отношениям. Наличие своей, четко очерченной референтной группы, в которой личность чувствует себя наиболее комфортно.

Непереносимость одиночества и изолированности. Чувство неполноценности, если личность находится вне коллектива. Чувство бытийной силы и могущества, если личность находится в коллективе и чувствует себя сопричастной общему делу - группа как источник бытийной мощи.

Множественные развитые и постоянно поддерживаемые социальные связи, и отношения, большинство из которых неглубоки и поверхностны. Возможно некритичное отношение к ситуациям социального взаимодействия – подверженность групповому влиянию и притупленность чувства опасности.

Стремление со всеми сохранять позитивные отношения и избегать открытых конфликтов и конфронтации.

У подгрупп **«средней»** и **«слабой внушаемости»** нормальная, социально позитивная включенность личности в систему развитых и поддерживаемых официальных и неофициальных контактов, и отношений. Включенность личности в различные референтные группы без формирования зависимости и потери личностной аутентичности и независимости. Способность спокойно переносить одиночество, разрывать и создавать новые отношения.

Подгруппа **«крайне слабой внушаемости»** демонстрируют отсутствие системы развитых, постоянных социальных отношений личности. Отсутствие включенности личности в различные референтные группы.

Способность отстаивать себя, свою позицию и свои взгляды в спорных, проблемных или конфликтных ситуациях межличностного взаимодействия без грубой конфликтности или затаивания обиды. Зрелая автономность и адекватное стремление к независимости. В целом способность адекватной и объективной оценки как своего, так и чужого мнения.

6. Благонадежность (шкалы *«Благонадежность»* и *«Неблагонадежность»*).

Подгруппа **«крайне слабой внушаемости»** отличаются деловым, профессиональным и повседневным поведением, которое не противоречит установленным общественно принятым нормам, правилам поведения и деятельности и не вступает в противоречие с юридическими законами. Личность соблюдает нормы, правила и договоренности.

Остальные группы демонстрируют невротическую вымуштрованность. Рафинированную, занудную правильность, но надежность. «Слишком порядочный человек, с которым невозможно жить» (Л. Зонди).

7. Личностная позиция (шкалы *«Коллективизм»* и *«Индивидуализм»*).

Деловое, профессиональное и повседневное поведение представителей всех групп не противоречит установленным общественно принятым нормам, правилам поведения и деятельности и не вступает в противоречие с юридическими законами.

8. Устойчивость (шкалы *«Устойчивость»* и *«Неустойчивость»*).

У группы **«сильно внушаемых»** выражена фрустрация при изменении привычной ситуации или быстрой смене обстановки. Консерватизм. Не пластичность поведения.

Группа **«средне внушаемых»** имеют устойчивость социальных норм регуляции поведения и даже их жесткость. Жесткое следование своей позиции и интересам в осуществляемом поведении. Упрямство,

консерватизм, поведенческая ригидность. Неподверженность чужому влиянию.

Группа **«слабо внушаемых»** отличаются нормальной устойчивостью. Хорошей интериоризированностью социальных норм. Способностью следовать своей позиции в осуществляемом поведении сочетаясь с поведенческой пластичностью, умением адаптироваться к ситуации. Отсутствием жесткой зависимости от различных объектов и деятельности. Слабой подверженностью чужому влиянию. Способностью управлять своими эмоциями. Умение управлять своим поведением.

9. Способ регуляции поведения (шкалы *«Эмоциональная регуляция»* и *«Рассудочная регуляция»*).

Между всеми группами не фиксируется контрастных различий в этой области.

3.2.3.2 Данные, полученные с помощью опросника Р. Кеттелла «16 – PF».

1. Интеллектуальные особенности.

По шкале В:

Группа «**сильно внушаемых**» (средние значения 3,8 и 4,2, при норме 5,5) отличаются от остальных подгрупп ($t=3,67, p<0,0004$; $t=3,03, p<0,004$; $t=3,64, p<0,0003$; $t=2,74, p<0,007$; $t=2,82, p<0,005$; $t=2,44, p<0,002$) низким уровнем интеллекта. Они более склонны к практическому наглядному мышлению. Медленно усваивают новый материал в ходе обучения. Им с трудом дается выражение своих мыслей (устно и письменно). Они обычно затрудняются при решении абстрактных задач. Менее рассудительны. Возможна эмоциональная дезорганизация мышления.

Группа «**слабо внушаемых**» (средние значения 6,3 и 5,9 при норме 5,5) отличаются от остальных групп ($t=3,67, p<0,0004$; $t=3,03, p<0,004$; $t=3,64, p<0,0003$; $t=2,74, p<0,007$; $t=2,82, p<0,005$; $t=2,44, p<0,002$) и ($t=3,67, p<0,0004$; $t=3,64, p<0,0003$; $t=2,82, p<0,005$; $t=2,44, p<0,002$) более высоким уровнем интеллектуальных возможностей, развитым абстрактным мышлением. Более сообразительны, быстрее схватывают новое, хорошо обучаются, имеют разнообразные интеллектуальные интересы.

2. По шкале Q1:

Подгруппа «**крайне слабой внушаемости**» (среднее значение 7,2 при норме 5,5) в отличии от остальных групп ($t=2,42, p<0,02$; $t=2,66, p<0,009$; $t=2,46, p<0,01$; $t=2,28, p<0,03$) имеют разнообразные интеллектуальные интересы, стремятся быть хорошо информированными, но обладают критичным мышлением и никакую информацию не принимает на веру. Не доверяют авторитетам, никакие принципы не являются для них абсолютными. Они отличается гибкостью, легко меняют свою точку зрения, спокойно воспринимает новые взгляды и идеи, терпимы к противоречиям, доверяют логике, а не чувствам.

Стремятся к конструктивным преобразованиям, предпочитают разрушать устоявшиеся способы действия, имеют сильное желание отбросить распространенные взгляды и привычки. Не будут испытывать больших угрызений совести, если «затопчат» того, кто будет мешать им в их преобразованиях.

Могут быть скорее думающими радикалами, чем активистами.

В групповой динамике они побуждают группу идти по новому пути и делают много замечаний в ходе обсуждения внутригрупповых проблем.

2. Отношение к действительности и особенности социальных контактов и межличностных отношений.

1. По шкале М:

Группа **«средне внушаемых»** (среднее значение 4,3 при норме 5,5) отличаются от остальных ($t=3,22, p<0,001$; $t=4,71, p<0,0004$; $t=2,45, p<0,02$; $t=3,76, p<0,002$; $t=2,24, p<0,03$) зрелостью, уравновешенностью, здравомыслием. Они увлечены решением практических вопросов, повседневными делами, решением личных проблем. При этом умеют разбираться в житейски важных вещах, руководствуется реальностью и трезво оценивает обстоятельства и людей, что делает ее надежной в решении практических вопросов.

Наличие широких интеллектуальных и эстетических интересов для них не характерно (возможен и активный отказ от них). В неожиданных ситуациях часто не хватает воображения и находчивости.

2. По шкале Н:

Группа **«крайне слабой внушаемости»** (среднее значение 6,7 при норме 5,5) в отличии от других ($t=2,09, p<0,04$; $t=2,38, p<0,02$; $t=2,08, p<0,04$; $t=2,78, p<0,007$; $t=3,07, p<0,002$; $t=2,65, p<0,009$) тем, что нечувствительны к угрозе, смелы, решительны, имеет тягу к риску и острым ощущениям, не теряются при столкновениях с неожиданными ситуациями и быстро забывают о неудачах, не делая надлежащих выводов. Кроме того, не

испытывает трудностей в общении, легко вступают в контакты, не имеет чувства дистанции, любят быть на виду, не боятся публичных выступлений. Она склонны быстро принимать решения, но эти решения не обязательно являются правильными.

Часто выбираются лидерами в группе, особенно если деятельность группы связана с соперничеством, соревнованием или риском (военные, спортивные коллективы, туристические группы и пр.). Однако редко бывают лидерами в группах, связанных с научной, интеллектуальной и творческой деятельностью. Эти лица умеют противостоять усталости и выдерживать эмоциональные нагрузки при работе с людьми.

Более подвержены высокому кровяному давлению и коронарным заболеваниям (группа риска по типу А).

3. По шкале E:

Подгруппа «**крайне сильной внушаемости**» (среднее значение 4,8 при норме 5,5) отличаются ($t=3,50$, $p<0,0006$; $t=2,26$, $p<0,026$; $t=4,35$, $p<0,000018$) послушностью, конформностью и зависимостью. Они руководствуются мнением окружающих, не могут отстоять свою точку зрения, следуют за более сильным и легко подавляется авторитетами, пассивны, не верят в себя и свои возможности, склонна брать вину на себя.

4. По шкале F:

Подгруппа «**крайне сильной внушаемости**» (среднее значение 3,5 при норме 5,5) ($t=6,41$, $p<0,00001$; $t=4,60$, $p<0,00007$; $t=4,00$, $p<0,0001$; $t=2,17$, $p<0,03$; $t=2,33$, $p<0,02$) склонны все усложнять и подходить ко всему слишком серьезно и осторожно. Они постоянно полны забот: о будущем, о последствиях своих поступков, о возможных неудачах и несчастьях, т.к. им тяжело расслабиться, для защиты от возможных неудач они старательно планирует все свои поступки. Ригидны, связаны привычками и медленно принимают решения в конкретной ситуации. Можно предположить наличие у них серьезной депрессии или даже суицидальной тенденции.

3. Особенности сферы «Я».

1. По шкале Q3:

Группы **«слабо внушаемых»** и **«средне внушаемых»** в отличие от **«сильно внушаемых»** (средние значения 6,8, 7,4, 6,9 при норме 5,5) ($t=2,43$, $p<0,02$; $t=3,06$, $p<0,002$; $t=3,48$, $p<0,0006$) обладают большей организованностью, умением хорошо контролировать свои эмоции и поведение. Способны более эффективно управлять своей энергией и умеют хорошо планировать свою жизнь. Думают, прежде чем действуют, упорно преодолевают препятствия, не останавливаются при столкновении с трудными проблемами, не разбрасываются, склонны доводить начатое дело до конца, не дают обещаний, которые не могут выполнить. Они, как правило, хорошо осознают социальные требования и заботятся о своей общественной репутации.

4. Особенности эмоционально - аффективной сферы

1. По шкале O:

Группа **«сильно внушаемых»** (средние значения 7,1 и 6,7 при норме 5,5) ($t=3,18$, $p<0,002$; $t=5,73$, $p<0,00001$; $t=4,33$, $p<0,00006$; $t=2,75$, $p<0,006$; $t=5,32$, $p<0,00003$; $t=3,56$, $p<0,0005$) в отличие от других большую часть времени находится в тревожном, подавленном, озабоченном настроении, легко расстраиваются. Они склонны к печальным размышлениям в одиночестве, легко подвергается различным страхам и тяжело переживают жизненные неудачи.

Не верят в себя, склонны к самоупрекам, недооценивают свои возможности, знания, способности. Они обладают развитым чувством долга, легко поддается чужому влиянию, их настроение и поведение сильно зависят от одобрения или неодобрения со стороны окружающих. В обществе они чувствуют себя неуютно и неуверенно, держатся скромно и обособленно.

Они больше нуждаются в своих друзьях, чем друзья в них, критика вызывает у них чувство подавленности, расстраивает их, а не помогает им

ликвидировать недостатки. Находятся в состоянии большого напряжения и, следовательно, невротичны.

Группа **«слабо внушаемых»** (средние значения 4,6 и 4,3 при норме 5,5) в отличие от других ($t=5,73$, $p<0,00001$; $t=4,33$, $p<0,00006$; $t=5,32$, $p<0,0000003$; $t=3,56$, $p<0,0005$; $t=4,13$, $p<0,00005$; $t=2,90$, $p<0,004$) более веселые, бодры, жизнерадостны. Они умеют легко переживать жизненные неудачи, верят в себя, не склонны к страхам, самоупрекам и раскаянию, нечувствительны к оценкам, к окружающим.

2. По шкале C:

Подгруппа **«крайне сильной внушаемости»** (среднее значение 4,1 при норме 5,5) в отличие от других ($t=3,57$, $p<0,0004$; $t=4,71$, $p<0,00001$; $t=5,05$, $p<0,000005$; $t=2,95$, $p<0,003$; $t=4,50$, $p<0,000003$; $t=5,24$, $p<0,0000005$) демонстрируют большую неспособность контролировать эмоции и импульсивные влечения. Малоустойчивы к стрессам и фрустрациям, возникающим при столкновении с препятствиями и жизненными трудностями, недостаточно самостоятельны и непостоянны в своих установках, легко раздражаются и быстро теряют контроль над собой. У них легко возникает состояние пресыщенности, скуки, досады, им быстро все надоедает. Отмечают, что им не хватает энергии, они часто чувствуют себя беспомощными, усталыми и неспособными справиться с жизненными трудностями. Они могут иметь беспричинные страхи, беспокойный сон и определенную обиду на других, которая может оказаться безосновательной. Встречаются у лиц, неспособных контролировать свои эмоциональные импульсы и выражать их в социально приемлемой форме. Внешне это проявляется как отсутствие ответственности, капризность, уклонение от реальности. Чаще подвержены соматическим заболеваниям, особенно сердечно-сосудистым. Можно ожидать, что они плохо адаптированы к окружающему миру. Возможно наличие патологические отклонений: неврозов, психопатии, алкоголизма.

Подгруппа «**крайне слабый**» **внушаемости** (среднее значение 7,5 при норме 5,5) по сравнению с другими ($t=5,24$, $p<0,00005$; $t=5,05$, $p<0,00005$; $t=4,34$, $p<0,00002$) хорошо управляют эмоциями и настроением, отличаются эмоциональной стабильностью, реалистичностью и устойчивостью установок. Их можно рассматривать как эмоционально зрелых и хорошо приспособленных, способных выражать имеющуюся эмоциональную энергию по интегрированным, а не по импульсивным каналам. Способны преодолевать жизненные трудности и конфликты благодаря наличию хорошо развитого волевого контроля над эмоциональной сферой. Они обычно способны достигать личных целей без особых трудностей, смело смотрят в лицо фактам, хорошо осознают требования действительности, не скрывают от себя собственных недостатков, не расстраиваются из-за пустяков и не поддаются случайным колебаниям настроения, свободны от невропатических симптомов.

3. По шкале Q4:

Группа «**слабый** **внушаемости**» (среднее значение 2,8 и 4,5 при норме 5,5) ($t=4,06$, $p<0,0001$; $t=5,40$, $p<0,00001$; $t=4,01$, $p<0,00008$; $t=5,76$, $p<0,00004$; $t=2,42$, $p<0,02$; $t=4,08$, $p<0,00006$; $t=2,45$, $p<0,02$) отличаются расслабленностью, отсутствием сильных побуждений и желаний. Они невозмутимы, спокойно относятся к удачам и неудачам, удовлетворены любым положением дел и не стремятся к достижениям и переменам.

4. Тревожность (F1):

Группа «**сильно** **внушаемых**» (средние значения 7,5 и 6,8 при норме 5,5) ($t=2,69$, $p<0,008$; $t=4,52$, $p<0,00002$; $t=5,03$, $p<0,000005$; $t=2,29$, $p<0,02$; $t=4,82$, $p<0,00003$; $t=4,90$, $p<0,00002$) характеризуются возбудимостью, высокой эмоциональностью, стремлением избегать неудач, неуверенностью в отношении новых видов деятельности, ухудшением результатов деятельности в напряженных ситуациях и при воздействии помех.

Группа **«слабо внушаемых»** по сравнению с остальными (среднее значения 1,9 и 3,8 при норме 5,5) ($t=5,03$, $p<0,000005$; $t=4,52$, $p<0,00002$; $t=4,82$, $p<0,00003$; $t=4,90$, $p<0,00002$; $t=3,35$, $p<0,001$; $t=3,77$, $p<0,0002$) хорошо приспособлены к жизни, уравновешены, организованы, умеют добиваться поставленных целей. Однако, чрезмерно низкие оценки говорят о личности несколько апатичной, вялой, с низкой мотивацией достижения, с невысоким уровнем притязаний. В выполнении повседневных обязанностей они могут проявлять небрежность и незаинтересованность, но в экстремальных случаях эффективность их деятельности резко возрастает.

5. Экстраверсия (F2):

Группа **«слабо внушаемых»** ($t=5,64$, $p<0,00002$; $t=3,27$, $p<0,002$; $t=2,27$, $p<0,02$; $t=2,74$, $p<0,007$) склонны к агрессивности и вспыльчивости. Ослаблен контроль над чувствами и поступками.

Подгруппа **«крайне сильной внушаемости»** ($t=5,40$, $p<0,00002$; $t=3,04$, $p<0,003$; $t=5,64$, $p<0,00002$; $t=3,27$, $p<0,002$) не склонны к широким межличностным контактам, с недостаточно развитыми навыками общения. Они, как правило, испытывают затруднения в коммуникативной сфере, озабочены личными проблемами, сдержаны, замкнуты, избегают рассказывать о себе и своих переживаниях. Обладают ровным или несколько сниженным фоном настроения. Тщательно обдумывают свои поступки, строго контролируют чувства, редко бывают несдержанны или возбуждены.

6. Уравновешенность (F3):

Подгруппа **«крайне сильной внушаемости»** (среднее значение 1,9 при норме 5,5) ($t=8,92$, $p<0,0002$; $t=6,69$, $p<0,0002$; $t=7,85$, $p<0,0001$; $t=4,25$, $p<0,0007$; $t=2,08$, $p<0,04$) отличаются сниженным фоном настроения, замедленностью моторных и мыслительных компонентов деятельности, склонностью к эмоциональным, неадаптивным формам реагирования. Они испытывают затруднения в профессиональной деятельности и в быту из-за

своей повышенной эмоциональной возбудимости. Самый незначительный неуспех или критика их действий могут моментально испортить им настроение, «отбить охоту» продолжать свою работу. В общении очень хорошо чувствуют другого человека. Тонко улавливают малейшие нюансы его эмоционального состояния.

3.2.4. Исследование на социально-психологическом уровне.

Исследование на социально-психологическом уровне производилось с помощью методики «ОМО» (автор Т. Лири) у представителей подгрупп **«крайне сильной», «сильной», «средней», «слабой» и «крайне слабой внушаемости».**

В ходе использования этого опросника, испытуемым предоставлялась возможность двукратного тестирования с изменением инструкции. В первом случае инструкция предлагала испытуемым оценить себя («...Я человек, который...»). Во втором случае испытуемым предлагалось определить, как другие люди воспринимают испытуемого («...Другие люди говорят обо мне, что я человек, который...»). Таким образом, можно обнаружить закономерности самоотношения к себе в социальном взаимодействии и представлениями о том, как испытуемых оценивают другие люди.

На первом этапе по критерию Стьюдента исследовались различия между оценками, которые испытуемые дают самим себе (СО) и оценками предполагаемого испытуемыми восприятия себя со стороны других лиц (ОО) внутри самих групп. В ходе статистического анализа были получены следующие результаты.

Между группами **«крайне сильной» и «сильной внушаемостью»** никаких статистически значимых различий получено не было, как и между группами **«крайне слабой» и «средней».** Зато между группами **«сильно внушаемых», «средне внушаемых» и «слабо внушаемых»** имеются различия по следующим шкалам: *Авторитарность, Эгоистичность, Агрессивность, Подозрительность, Подчиняемость, Дружелюбие.*

Психологическая интерпретация этих различий может выглядеть следующим образом. Группа **«слабо внушаемых»** по сравнению с другими группами считают себя менее авторитарными ($t=2,18, p<0,04$; $t=2,08, p<0,04$), менее эгоистичными ($t=2,20, p<0,03$; $t=2,19, p<0,03$), менее агрессивными ($t=3,44, p<0,0007$; $t=4,82, p<0,00001$; $t=2,67, p<0,01$), менее подозрительными ($t=3,00, p<0,003$; $t=2,00, p<0,05$), менее подчиняемыми

($t=2,00$, $p<0,05$; $t=2,68$, $p<0,008$; $t=2,61$, $p<0,01$) и менее дружелюбными ($t=2,62$, $p<0,01$; $t=2,10$, $p<0,04$; $t=2,04$, $p<0,05$).

Наоборот, группа **«сильно внушаемых»** по сравнению с другими считают себя наиболее авторитарными ($t=2,88$, $p<0,004$; $t=2,08$, $p<0,04$ и $t=5,04$, $p<0,00001$; $t=2,36$, $p<0,02$; $t=2,19$, $p<0,03$), наиболее эгоистичными ($t=3,73$, $p<0,0002$; $t=2,19$, $p<0,03$ и $t=5,61$, $p<0,00001$; $t=2,28$, $p<0,02$; $t=2,20$, $p<0,03$), наиболее агрессивными ($t=2,24$, $p<0,03$; $t=4,82$, $p<0,00001$ и $t=4,96$, $p<0,00001$; $t=2,17$, $p<0,03$; $t=3,44$, $p<0,0007$), наиболее подозрительными ($t=2,39$, $p<0,02$; $t=2,37$, $p<0,01$ и $t=4,96$, $p<0,00001$; $t=4,87$, $p<0,00002$; $t=3,00$, $p<0,0003$), наиболее подчиняемыми ($t=3,13$, $p<0,002$; $t=2,61$, $p<0,01$ и $t=3,34$, $p<0,001$; $t=2,68$, $p<0,008$) и наиболее дружелюбными ($t=2,04$, $p<0,05$ и $t=2,28$, $p<0,02$; $t=2,10$, $p<0,04$).

Группа **«средне внушаемых»** по полученным показателям занимают нейтральную позицию.

На втором этапе анализ различий полученным по одноименным переменным уже между группами показал следующие результаты.

Группа **«сильно внушаемых»** полагают, что окружающие считают их более агрессивными ($t=5,07$, $p<0,00001$ и $t=8,66$, $p<0,00001$; $t=2,32$, $p<0,02$; $t=2,63$, $p<0,009$), более подозрительными ($t=6,09$, $p<0,00001$; $t=3,97$, $p<0,00002$ и $t=5,53$, $p<0,00001$; $t=2,48$, $p<0,01$), более подчиняемыми ($t=2,43$, $p<0,02$ и $t=7,63$, $p<0,00001$; $t=3,16$, $p<0,001$; $t=3,32$, $p<0,001$) и альтруистическими ($t=3,11$, $p<0,002$ и $t=7,71$, $p<0,00001$; $t=3,82$, $p<0,0002$; $t=2,19$, $p<0,03$), недружелюбными ($t=3,96$, $p<0,000$; $t=2,18$, $p<0,03$ и $t=1,99$, $p<0,05$).

Группа **«средне внушаемых»** также по полученным показателям занимают нейтральную позицию.

Группа **«слабо внушаемых»** по сравнению с группой **«сильно внушаемых»** считают, что другие оценивают их как стремящихся к доминированию ($t=2,15$, $p<0,04$).

3.5. Исследование на информационно-культурном уровне.

Исследование производилось с помощью методики «СДИКС» (автор А.В. Смирнов). Представители подгрупп **«крайне сильной»**, **«сильной»**, **«средней»**, **«слабой»** и **«крайне слабой внушаемости»** прошли диагностику по этой методике.

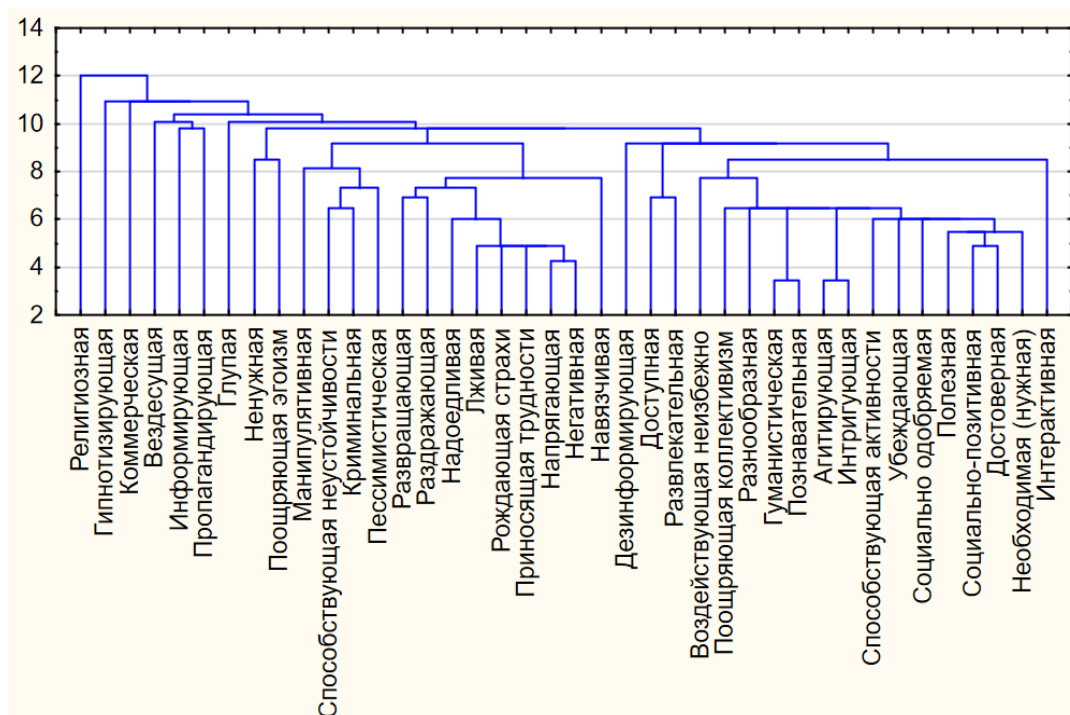
Всем участникам исследования предлагалось дать единственную обобщенную характеристику информационно-культурной среды, которая их окружает в различных проявлениях (периодическая пресса, Интернет, телевидение, радио, реклама, книги, журналы, баннеры, витрины магазинов и т. п.) в виде односложной фразы или отдельного слова (прилагательного), а затем оценить выраженность данной характеристики по 7-балльной шкале.

Выделенные семантические универсалии подверглись кластеризации с помощью методов, позволяющих обнаружить внутренне согласованную структуру (расстояние Чебышева, кластеризация методом Варда).

1. Личности «крайне сильной внушаемости»:

Характер выделенной кластерной структуры (см. Дендрограмму 1) (гуманистическая - познавательная ($r=0,97$, $p<0,05$), агитирующая - интригующая ($r=0,98$, $p<0,05$), напрягающая – негативная ($r=0,94$, $p<0,05$), негативная – приносящая трудности ($r=0,94$, $p<0,05$), негативная – рождающая страхи ($r=0,94$, $p<0,05$), негативная – лживая ($r=0,94$, $p<0,05$), достоверная – социально-позитивная ($r=0,90$, $p<0,05$), достоверная – полезная ($r=0,88$, $p<0,05$)), говорит о том, что информационная среда вызывает внутренний конфликт и напряжение. С одной стороны, информационная среда воспринимается подгруппой «крайне сильной внушаемости» познавательной, интригующей, призывающей к активности, достоверной, социально-позитивной, полезной. С другой стороны, она вызывает постоянное психологическое напряжение, воспринимается негативной, приносит трудности, рождает страхи.

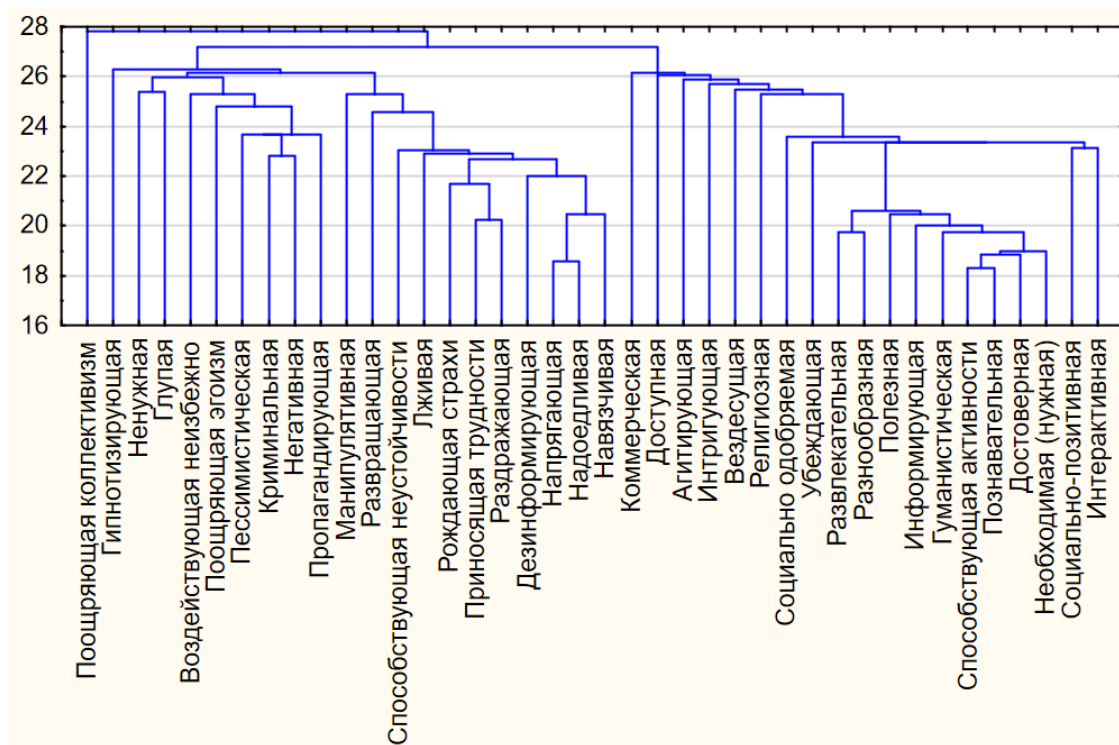
Дендрограмма 1



2. Личности «сильной внушаемости»:

Характер выделенной кластерной структуры (см. Дендрограмму 2) (способствующая активности – познавательная ($r=0,95$, $p<0,05$), напрягающая - надоедливая ($r=0,93$, $p<0,05$), достоверная – познавательная ($r=0,90$, $p<0,05$), достоверная – способствующая активности ($r=0,90$, $p<0,05$), необходимая – достоверная ($r=0,88$, $p<0,05$), необходимая – познавательная ($r=0,88$, $p<0,05$), необходимая – способствующая активности ($r=0,88$, $p<0,05$)) указывает на то, что информационная среда также вызывает внутренний конфликт и напряжение. С одной стороны, она воспринимается подгруппой «сильной внушаемости» как познавательная и побуждает их к действию, соответствует действительности и без нее нельзя, но в тоже время вызывает и поддерживает у них постоянное психологическое напряжение своей надоедливливостью, занудностью и навязчивостью.

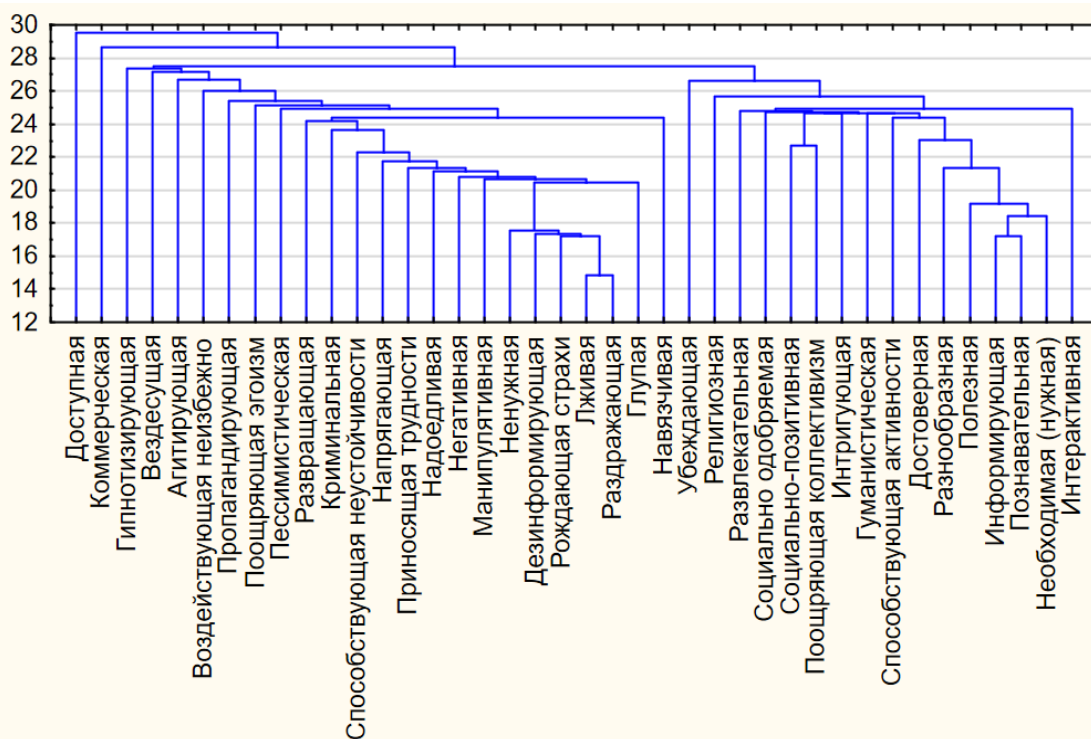
Дендрограмма 2



3. Личности «средней внушаемости»:

Характер выделенной кластерной структуры (см. Дендрограмму 3) (лживая – раздражающая ($r=0,94$, $p<0,05$), познавательная – информирующая ($r=0,92$, $p<0,05$), раздражающая – рожающая страхи ($r=0,89$, $p<0,05$), раздражающая - дезинформирующая ($r=0,89$, $p<0,05$), раздражающая – ненужная ($r=0,89$, $p<0,05$)), говорит о том, что информационная среда также вызывает внутренний конфликт и напряжение. С одной стороны, информационная среда для подгруппы «средней внушаемости» является ненужной, она вызывает раздражение, рождает страхи из-за распространения ложных или намеренно искажённых сведений с целью введения в заблуждение, обмана, с другой - характеризуется информационностью и познавательностью информационного воздействия на них.

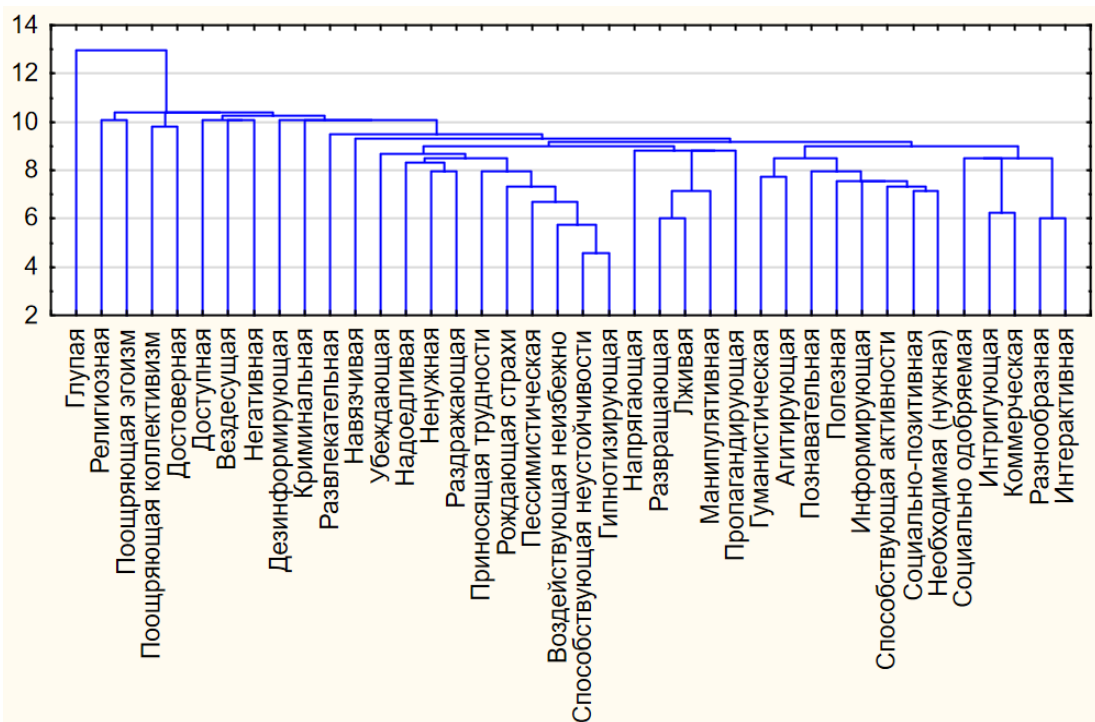
Дендрограмма 3



4. Личности «слабой» внушаемости:

Характер выделенной кластерной структуры (см. Дендрограмму 4) (гипнотизирующая – способствующая неустойчивости ($r=0,97$, $p<0,05$), гипнотизирующая – воздействующая неизбежно ($r=0,97$, $p<0,05$), интерактивная – раздражающая ($r=0,93$, $p<0,05$), лживая – развращающая ($r=0,91$, $p<0,05$), коммерческая – интригующая ($r=0,89$, $p<0,05$), гипнотизирующая – пессимистическая ($r=0,88$, $p<0,05$)), указывает на то что информационная среда действует на подгруппу «слабой внушаемости» раздражающе. Информационная среда вызывает у группы интерес, представители данной подгруппы выступают как непосредственные участники информационной среды, в то же время считают что она гипнотизирует и способствует их неустойчивости, распространяется только по желанию ее обладателя и на его условиях, искажает нравственность, своей лжеинформированностью, склоняя на распутство.

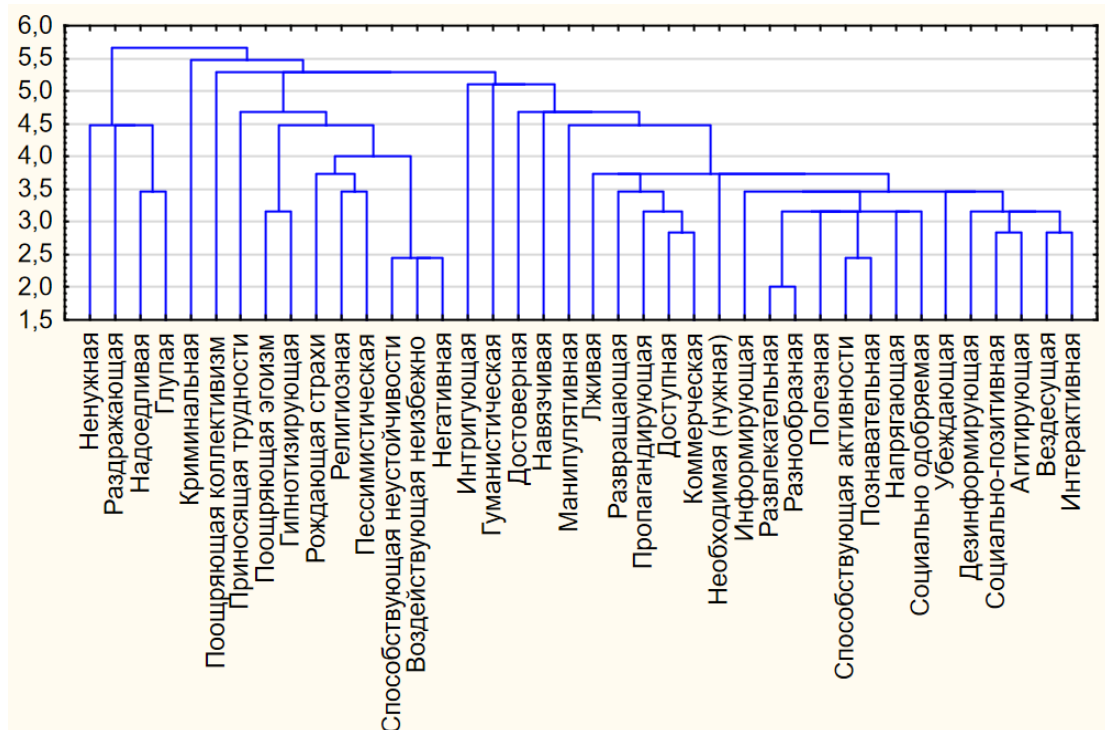
Дендрограмма 4



5. Личности «крайне слабой внушаемости»:

Характер выделенной кластерной структуры (разнообразная – развлекательная (см. Дендрограмму 5) ($r=0,96$, $p<0,05$), негативная – воздействующая неизбежно ($r=0,93$, $p<0,05$), негативная – способствующая неустойчивости ($r=0,97$, $p<0,93$), познавательная – способствующая активности ($r=0,91$, $p<0,05$)) говорит о том, что информационная среда для подгруппы «крайне слабой внушаемости» разнообразна предоставляемым выбором развлечений, способствует расширению знаний и побуждает к активным действиям, но тем самым оказывает неизбежное отрицательное воздействие, приводя к большой неопределенности и расплывчатости.

Дендрограмма 5



3.3. Выделение базовых психологических компонентов у представителей подгрупп «крайне сильной», «сильной», «средней», «слабой» и «крайне слабой внушаемости».

Для того, чтобы четко выделялись характерные для представителей подгрупп «крайне сильной», «сильной», «средней», «слабой» и «крайне слабой внушаемости» общие закономерности или различия мы рассмотрели факторный анализ.

Добиваясь получения простых факторных структур мы можем говорить о наличии базовых психологических компонентов поведения характерных для той или иной исследуемой группы.

Для процедуры факторизации отбирались переменные, по которым испытуемые имели статистически значимые различия с испытуемыми из других групп, статистически значимые корреляционные связи с другими переменными внутри рассматриваемой группы. Отобранные переменные подверглись процедуре факторного анализа – метод главных компонент, вращение Varimax, нижний порог корреляционной значимости переменных - $r \geq 0,35$ при $p < 0,01$, при данном n . В результате факторизации для каждой группы были получены простые факторные структуры с объясняемой дисперсией не менее 54% (нижняя граница нормы 51%).

3.3.1. Выделение базовых психологических компонентов у подгруппы «крайне сильной внушаемости».

Эмпирически оптимальной для этого процедурой, как было сказано ранее, мы рассматриваем факторный анализ. Добиваясь получения простых факторных структур мы можем говорить о наличии базовых психологических компонентов поведения характерных для подгруппы представителей «**крайне сильной внушаемости**».

Для процедуры факторизации были отобраны переменные, по которым испытуемые из выборки «**крайне сильной внушаемости**» имели статистически значимые различия с испытуемыми из других подгрупп, отличающихся по степени внушаемости. Отобранные переменные для выборки «**крайне сильной внушаемости**» ($n=22$) подверглись процедуре факторного анализа – метод главных компонент, вращение Varimax, нижний порог корреляционной связи переменных – $r \geq 0,35$ при $p < 0,01$. В результате факторизации была получена простая 5-факторная структура с объясняемой дисперсией в 89% (нижняя граница нормы 51%) (см. Таблицу 1 Приложения 3).

Первый биполярный фактор - «Враждебное отношение к культуре - Дружелюбное отношение к культуре» (Реляционный компонент поведения) (23% общей дисперсии) охватывает преимущественно социально-психологический, информационно-культурный уровни и уровень проявления свойств нервной системы.

Структура фактора указывает на наличие скрытых конфликтов, которые относятся главным образом, к сфере отношения представителей подгруппы «**крайне сильной**» **внушаемости** к социальной среде, культуре. Поэтому данный фактор получил название **реляционного компонента поведения**.

С одной стороны отношение данной подгруппы к культуре может быть дружелюбно (положительный полюс фактора), информационная среда дружелюбна, интригующая, с другой - враждебно (отрицательный полюс

фактора), она является агитирующей, не способствующая коммуникации, подозрительная, агрессивная, альтруистическая, стремящаяся доминировать.

Второй биполярный фактор - «Враждебность среды - Дружественность среды» (Перцептивный компонент поведения) (26% общей дисперсии) охватывает преимущественно информационно-культурный и социально-психологический уровни.

Структура фактора указывает на наличие скрытых конфликтов, которые относятся к сфере восприятия представителей **«крайне сильной внушаемости»** социальной среды. Поэтому данный фактор получил название **перцептивного компонента поведения**.

С одной стороны среда данной подгруппой может восприниматься дружественно (положительный полюс фактора), гуманистической и познавательной, а с другой - враждебно (отрицательный полюс фактора), негативной, лживой, приносящей трудности, рождающей страхи.

Третий биполярный фактор - «Общительность - Замкнутость» (Коммуникативный компонент поведения) (14% общей дисперсии) охватывает преимущественно глубинно – психологический, личностно-психологический и социально-психологический уровни.

Структура фактора указывает на наличие скрытых конфликтов. Полюса фактора описывают характерные для представителей **«крайне сильной внушаемости»** в непосредственном межличностном взаимодействии конфликтующие стремления к общительности (положительный полюс фактора) с одной стороны, и стремление к закрытости, замкнутости (отрицательный полюс фактора), с другой. Поэтому данный фактор назван **коммуникативным компонентом**.

Четвертый биполярный фактор - «Реактивность поведения - Самоконтроль» (Регуляционный компонент поведения) (11% общей дисперсии) охватывает личностно-психологический уровень и уровень проявлений свойств нервной системы.

Структура фактора указывает на наличие скрытых конфликтов. Содержание переменных в пространстве фактора говорит о том, что основное противоречие, которое описывает фактор - контроль социально неприемлемого поведения.

Фактор указывает на то, что представители **«крайне сильной внушаемости»** постоянно решают противоречие между импульсивными побуждениями к реализации социально неприемлемого поведения и его недопущением, провоцируемыми внешними и внутренними стимулами.

Пятый биполярный фактор - «Резистентность - Сензитивность» (Аффективный компонент поведения) (15% общей дисперсии) охватывает личностно-психологический уровень, а также уровень проявлений свойств нервной системы.

Структура фактора указывает на наличие скрытых конфликтов, которые относятся к сфере проявления чувств, эмоций. Именно поэтому данный фактор назван **аффективным компонентом поведения**.

Фактор поляризует представителей **«крайне сильной внушаемости»** по степени их чувствительности. Положительный полюс фактора **«Резистентность»** характеризуется способностью организма у данной подгруппы противостоять влиянию внешних факторов.

Отрицательный полюс фактора - **«Сензитивность»** характеризуется повышенной чувствительностью данной подгруппы к происходящим событиям.

3.3.2. Выделение базовых психологических компонентов у подгруппы «сильной внушаемости».

Эмпирически оптимальной для этого процедурой, мы рассматриваем факторный анализ. Добиваясь получения простых факторных структур мы можем говорить о наличии базовых психологических компонентов поведения характерных для подгруппы «**сильной внушаемости**».

Для процедуры факторизации были отобраны переменные, по которым испытуемые из выборки представителей «**сильной внушаемости**» имели статистически значимые различия с испытуемыми из других подгрупп, отличающихся по степени внушаемости. Отобранные переменные для выборки «**сильной внушаемости**» ($n=70$) подверглись процедуре факторного анализа – метод главных компонент, вращение Varimax, нижний порог корреляционной связи переменных – $r \geq 0,35$ при $p < 0,01$. В результате факторизации была получена простая 5-факторная структура с объясняемой дисперсией в 59% (нижняя граница нормы 51%) (см. Таблицу 2 Приложения 3).

Первый биполярный фактор - «Враждебность среды - Дружественность среды» (Реляционный компонент поведения) (13% общей дисперсии), охватывает информационно-культурный, личностно-психологический уровень и социально-психологический уровни.

Структура фактора указывает на наличие скрытых конфликтов, которые относятся главным образом, к сфере отношения представителей «**сильной внушаемости**» к социальной среде, культуре. Поэтому данный фактор получил название **реляционного компонента поведения**.

Как и у представителей «**крайне сильной внушаемости**», отношение представителей «**сильной внушаемости**» с одной стороны к культуре может быть дружелюбно (положительный полюс фактора), информационная среда достоверная, полезная, способствующая активности, необходимая, с другой - враждебно (отрицательный полюс фактора), она может вызывать напряжение, способствовать эгоистическим проявлениям.

Второй униполярный фактор - «Замкнутость» (Коммуникативный компонент поведения) (15% общей дисперсии) охватывает социально-психологический уровень.

Данный фактор назван **коммуникативным компонентом поведения**, потому что имеющиеся переменные в пространстве фактора указывают на стремление представителей **«сильной внушаемости»** в межличностном взаимодействии к замкнутости, это проявляется в эгоистичности, подозрительности, агрессивности и авторитарности.

Третий биполярный фактор - «Резистентность - Сензитивность» (Аффективный компонент поведения) (11% общей дисперсии) охватывает личностно-психологический уровень, а также уровень проявлений свойств нервной системы.

Структура фактора указывает на наличие скрытых конфликтов, которые относятся к сфере проявления чувств, эмоций. Поэтому данный фактор назван **аффективным компонентом поведения**.

Фактор поляризует представителей **«сильной внушаемости»** по степени их чувствительности, эмоциональной устойчивости.

Положительный полюс фактора **«Сензитивность»** характеризуется повышенной чувствительностью представителей **«сильной внушаемости»** к происходящим событиям.

Отрицательный полюс фактора - **«Резистентность»** характеризуется способностью организма подгруппы **«сильной внушаемости»** противостоять влиянию внешних факторов.

Четвертый биполярный фактор - «Социальная включенность - Социальная оппозиционность» (Интенциональный компонент поведения) (13% общей дисперсии) охватывает переменные личностно-психологического уровня.

Структура фактора указывает на наличие скрытых конфликтов. С одной стороны, подгруппы **«сильной внушаемости»** могут принять оппозиционную сторону в социуме (отрицательный полюс фактора), это

будет проявляться в стремлении оказывать сопротивление принятию, противодействие чьим-либо взглядам, позиции, мнению, действиям, открытое противопоставление себя, своей позиции или взглядов, мнению, позиции или взглядам других людей и отличаться своей ненадежностью. С другой - быть социально - включенными (положительный полюс фактора), не переносить одиночества и изолированности, иметь множественные развитые и постоянно поддерживаемые социальные связи, и отношения, отличаться ненадежностью. Поэтому данный фактор назван **интенциональным компонентом поведения**

Пятый биполярный фактор - «Принятие культурного давления - Избегание культурного давления» (Суффициарный компонент поведения) (7% общей дисперсии) охватывает преимущественно информационно-культурный и социально-психологический уровни.

Структура фактора указывает на наличие скрытых конфликтов, которые относятся к способности преодолевать представителями подгруппы **«сильной внушаемости»** постоянное культурное, социальное давление. Поэтому данный фактор получил название **суффициарного компонента поведения**.

Одни представители данной группы способны принять культурное давление (положительный полюс фактора), потому что она дружелюбна, другие - стараются его избегать (отрицательный полюс фактора) из-за ее напряжения и надоедливости.

3.3.3. Выделение базовых психологических компонентов у подгруппы «средней внушаемости».

Эмпирически оптимальной для этого процедурой, как было сказано ранее, мы рассматриваем факторный анализ. Добиваясь получения простых факторных структур мы можем говорить о наличии базовых психологических компонентов поведения характерных для подгруппы **«средней внушаемости»**.

Для процедуры факторизации были отобраны переменные, по которым испытуемые из выборки **«средней внушаемости»** имели статистически значимые различия с испытуемыми из других подгрупп, отличающихся по степени внушаемости. Отобранные переменные для выборки **«средней внушаемости»** ($n=73$) подверглись процедуре факторного анализа – метод главных компонент, вращение Varimax, нижний порог корреляционной связи переменных – $r \geq 0,35$ при $p < 0,01$. В результате факторизации была получена простая 5-факторная структура с объясняемой дисперсией в 54% (нижняя граница нормы 51%) (см. Таблицу 3 Приложения 3).

Первый биполярный фактор - «Враждебное отношение к культуре - Дружелюбное отношение к культуре» (Реляционный компонент поведения) (15% общей дисперсии) охватывает только информационно-культурный уровень.

Структура фактора указывает на наличие скрытых конфликтов, которые относятся к сфере отношения представителей подгруппы **«средней внушаемости»** к социальной среде, культуре. Поэтому данный фактор получил название **реляционного компонента поведения**.

Как и **«сильно внушаемые»**, с одной стороны отношение представителей данной подгруппы к культуре может быть враждебно (отрицательный полюс фактора), она ненужная, дезинформирует, обманывает, раздражает, рождает страхи, с другой - дружелюбно (положительный полюс фактора), культура познавательная и информирующая.

Второй биполярный фактор - «Резистентность - Сензитивность» (Аффективный компонент поведения) (14% общей дисперсии) охватывает уровень проявления свойств нервной системы, а также личностно – психологический уровень.

Структура фактора указывает на наличие скрытых конфликтов, которые относятся к сфере проявления чувств, эмоций. Поэтому данный фактор назван **аффективным компонентом поведения**.

Фактор поляризует подгруппу **«средней внушаемости»** по степени возбудимости эмоций, импульсивности, чувствительности к происходящим событиям, переживания разных жизненных ситуаций, энергичности воздействия на внешний мир, противостояния влиянию внешних факторов.

Положительный полюс фактора представляет **«средней внушаемости»** как эмоционально возбудимых, импульсивных, чувствительных к происходящим событиям, переживающих по мелочам.

Отрицательный полюс фактора представляет **«средней внушаемости»** как без труда способных противостоять влиянию внешних факторов, не чувствительных к происходящим событиям, эмоционально сдержанных.

Третий биполярный фактор - «Соблюдение норм - Нарушение норм» (Когнитивный компонент поведения) (11% общей дисперсии) охватывает только личностно - психологический уровень.

Структура фактора указывает на наличие скрытых конфликтов, которые, относятся к личностной сфере, между побуждениями к соблюдению и нарушению норм поведения. Поэтому данный фактор назван **когнитивным компонентом поведения**.

Положительный полюс фактора описывает подгруппу **«средней внушаемости»**, как ненадежных, пассивных, неустойчивых, склонных к криминальным проявлениям.

Отрицательный полюс фактора описывает подгруппу, как надежных, активных, соблюдающих нормы социального поведения.

Четвертый биполярный фактор – «Общительность - Замкнутость» (Комуникативный компонент поведения) (8% общей дисперсии) охватывает личностно-психологический уровень и уровень проявления свойств нервной системы.

Структура фактора указывает на наличие скрытых конфликтов. Полюса фактора описывают у подгруппы **«средней внушаемости»** в непосредственном межличностном взаимодействии конфликтующие стремления к общительности, открытости (отрицательный полюс фактора) с одной стороны, и стремление к закрытости, замкнутости (положительный полюс фактора), с другой. Поэтому данный фактор назван **коммуникативным компонентом**.

Пятый униполярный фактор - «Скрытая социальная оппозиционность» (Интенциональный компонент поведения) (6% общей дисперсии) охватывает личностно - психологический и социально-психологический уровень.

Имеющиеся переменные в пространстве фактора на перечисленных уровнях, указывают что подгруппа **«средней внушаемости»** не разделяют ценности социума (социальные ценности), и не нацелены на их соблюдение. Они стремятся оказывать сопротивление чьим-либо взглядам, позиции, мнению, действиям. Стремятся находиться в оппозиции и готовы конфликтовать. Способны противостоять групповому давлению. Они не дружелюбны, негативны в межличностных отношениях. Поэтому данный фактор назван **интенциональным компонентом**.

3.3.4. Выделение базовых психологических компонентов у подгруппы «слабой внушаемости».

Эмпирически оптимальной для этого процедурой, как было сказано ранее, мы рассматриваем факторный анализ. Добиваясь получения простых факторных структур мы можем говорить о наличии базовых психологических компонентов поведения характерных для подгруппы «слабой внушаемости».

Для процедуры факторизации были отобраны переменные, по которым испытуемые из выборки «слабой внушаемости» имели статистически значимые различия с испытуемыми из других подгрупп, отличающихся по степени внушаемости. Отобранные переменные для выборки «слабой внушаемости» ($n=26$) подверглись процедуре факторного анализа – метод главных компонент, вращение Varimax, нижний порог корреляционной связи переменных – $r \geq 0,35$ при $p < 0,01$. В результате факторизации была получена простая 5-факторная структура с объясняемой дисперсией в 77% (нижняя граница нормы 51%) (см. Таблицу 4 Приложения 3).

Первый биполярный фактор - «Резистентность - Сензитивность» (Аффективный компонент поведения) (24% общей дисперсии) аналогично, как и у подгруппы «слабой внушаемости» охватывает уровень проявления свойств нервной системы, а также личностно – психологический уровень.

Структура фактора указывает на наличие скрытых конфликтов, которые относятся к сфере проявления чувств, эмоций. Поэтому данный фактор назван **аффективным компонентом поведения**.

Фактор поляризует подгруппу «слабой внушаемости» по степени возбудимости эмоций, импульсивности, чувствительности к происходящим событиям, переживания разных жизненных ситуаций.

Положительный полюс фактора представляет подгруппу «слабой внушаемости» как эмоционально возбудимых, импульсивных, чувствительных к происходящим событиям, переживающих по мелочам.

Отрицательный полюс фактора представляет данную группу как без труда способных противостоять влиянию внешних факторов, не чувствительных к происходящим событиям, эмоционально сдержанных.

Второй униполярный фактор - «Принятие культурного давления» (Суффициарный компонент поведения) (17% общей дисперсии) охватывает преимущественно информационно-культурный уровень.

Структура фактора указывает, что перед подгруппой **«слабой внушаемости»** культурная среда предстает разнообразной раздражающей, гипнотизирующей, коммерческой и в тоже время надежной, пессимистической, интригующей и они вынуждены принимать это постоянное давление. Поэтому данный фактор получил название **суффициарного компонента поведения.**

Третий униполярный фактор - «Социальная включенность» (Интенциональный компонент поведения) (10% общей дисперсии) охватывает преимущественно переменные социально-психологического, личностно-психологического уровня, социально культурного уровней.

Структура фактора указывает на включенность подгруппы **«слабой внушаемости»** в социальную и культурную среду, они не переносят одиночества и изолированности, имеют множественные развитые и постоянно поддерживаемые социальные связи, и отношения, отличаться ненадежностью. Поэтому данный фактор назван **интенциональным компонентом поведения**

Четвертый биполярный фактор - «Нарушение норм - Соблюдение норм» (Когнитивный компонент поведения) (10% общей дисперсии) охватывает личностно - психологический, социально-психологический уровни и уровень проявления свойств нервной системы.

Структура фактора у подгруппы **«слабой внушаемости»** указывает на наличие скрытых конфликтов, которые, относятся к личностной сфере, между побуждениями к соблюдению и нарушению норм поведения. Поэтому данный фактор назван **когнитивным компонентом поведения.**

Отрицательный полюс фактора описывает **подгруппу «слабой внушаемости»**, как надежных, коммуникативных, активных, открытых, расположенных к соблюдению социальных норм.

Положительный полюс фактора описывает **подгруппу «слабой внушаемости»**, как ненадежных, пассивных, склонных к несоблюдению нормы социального поведения.

Пятый униполярный фактор - «Враждебное отношение к среде» (Реляционный компонент поведения) (17% общей дисперсии) охватывает информационно-культурный уровень и уровень правления свойств нервной системы.

Структура фактора указывает враждебное отношение представителей **подгруппы «слабой внушаемости»** к социальной среде, культуре, которая интригует, обманывает, гипнотизирует, вызывает раздражение, способствует неустойчивости.

Поэтому данный фактор получил название **реляционного компонента поведения**.

3.3.5. Выделение базовых психологических компонентов у подгруппы «крайне слабой внушаемости».

Эмпирически оптимальной для этого процедурой, как было сказано ранее, мы рассматриваем факторный анализ. Добиваясь получения простых факторных структур мы можем говорить о наличии базовых психологических компонентов поведения характерных для подгруппы «крайне слабой внушаемости».

Для процедуры факторизации были отобраны переменные, по которым испытуемые из выборки «крайне слабой внушаемости» имели статистически значимые различия с испытуемыми из других подгрупп, отличающихся по степени внушаемости. Отобранные переменные для выборки «крайне слабой внушаемости» ($n=22$) подверглись процедуре факторного анализа – метод главных компонент, вращение Varimax, нижний порог корреляционной связи переменных – $r \geq 0,35$ при $p < 0,01$. В результате факторизации была получена простая 4-факторная структура с объясняемой дисперсией в 94% (нижняя граница нормы 51%) (см. Таблицу 5 Приложения 3).

Первый биполярный фактор - «Резистентность - Сензитивность» (Аффективный компонент поведения) (33% общей дисперсии) охватывает уровень проявления свойств нервной системы, а также личностно – психологический и социально-психологический уровни.

Структура фактора указывает на наличие скрытых конфликтов, которые относятся к сфере проявления чувств, эмоций. Поэтому данный фактор назван **аффективным компонентом поведения**.

Фактор поляризует подгруппу «крайне слабой внушаемости» по степени чувствительности к происходящим событиям и переживания разных жизненных ситуаций.

Положительный полюс фактора представляет подгруппу «крайне слабой внушаемости» как чувствительных к происходящим событиям,

переживающих по мелочам, пассивных, замкнутых, необщительных, робких, тревожных.

Отрицательный полюс фактора представляет данную подгруппу как без труда способных противостоять влиянию внешних факторов, ригидных к происходящим событиям, эмоционально сдержанных, открытых и общительных.

Второй биполярный фактор - «Соблюдение норм - Нарушение норм» (Когнитивный компонент поведения) (20% общей дисперсии) охватывает личностно - психологический уровень и уровень проявления свойств нервной системы.

Структура фактора указывает на наличие скрытых конфликтов, которые, относятся к личностной сфере, между побуждениями к соблюдению и нарушению норм поведения. Поэтому данный фактор назван **КОГНИТИВНЫМ КОМПОНЕНТОМ ПОВЕДЕНИЯ**.

Положительный полюс фактора описывает подгруппу **«крайне слабой внушаемости»** как социально включенных, соблюдающих социальные нормы, активных, смелых, ригидных.

Отрицательный полюс фактора описывает данную подгруппу, как способных к нарушению норм, оппозиционности, пассивных и робких.

Третий биполярный фактор - «Реактивность поведения - Самоконтроль поведения» (Регуляторный компонент поведения) (25% общей дисперсии) охватывает личностно-психологический, социально-психологический уровни и уровень проявлений свойств нервной системы.

Фактор указывает на то, что подгруппа **«крайне слабой внушаемости»** постоянно решают противоречие между импульсивными побуждениями к реализации социально неприемлемого поведения и его недопущением, провоцируемыми внешними и внутренними стимулами. Поэтому данный фактор назван **регуляторным поведения**.

Представители данной подгруппы могут проявлять реактивность поведения (положительный полюс фактора), импульсивность, эмоциональную неустойчивость и возбудимость,

И наоборот контролировать свое поведение (отрицательный полюс фактора), эмоционально сдерживаться, предпочитать побыть наедине с собой.

Четвертый биполярный фактор – «Конфликтная - Дружелюбная» (Коммуникативный компонент поведения) (14% общей дисперсии) преимущественно охватывает социально-психологический и информационно-культурный уровни.

Структура фактора указывает на наличие скрытых конфликтов. Полюса фактора описывают у подгруппы **«крайне слабой внушаемости»** в непосредственном межличностном взаимодействии конфликтующие стремления к дружелюбию (отрицательный полюс фактора), общительности, с одной стороны, и стремления конфликтовать (положительный полюс фактора), проявляя агрессивность, закрываться от общества - с другой. Поэтому данный фактор назван **коммуникативным компонентом**.

ОБЩИЕ ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ

1. Проведенное эмпирическое исследование подтвердило существование типов личности: **«сильно внушаемые»**, **«средне внушаемые»** и **«слабо внушаемые»** и подтипов **«крайне сильной внушаемости»**, **«сильной внушаемости»**, **«слабой внушаемости»** и **«крайне слабой внушаемости»** в типах личности **«сильно внушаемые»** и **«слабо внушаемые»**, разделенных по критерию «внушаемость». Между ними были обнаружены количественные и качественные различия на разных уровнях личности – глубинно – психологическом, проявлений свойств нервной системы (психофизиологическом), личностно – психологическом, социально – психологическом и информационно – культурном уровнях (см. Таблицу 1 Приложения 4).

2. Тип **«сильно внушаемых»** на всех уровнях личности характеризуются социальной отчужденностью, социальной самоизоляцией и восприятием социума как чуждой, враждебной среды обитания, что определяет их взаимодействие с ней как асоциально.

3. Тип **«средне внушаемых»** на всех уровнях личности характеризуются устойчивой социальной включенностью, но со скрытой социальной оппозиционностью и восприятием социума, как ограничивающей, но неизбежной среды обитания, что определяет их взаимодействие со средой как инфантильное.

4. Тип **«слабо внушаемых»** на всех уровнях личности характеризуются устойчивой социальной включенностью и восприятием социума как необходимой среды обитания, что определяет их взаимодействие с ней как социально позитивную.

5. В структуре подтипа **«крайне сильной внушаемости»** были выделены базовые психологические компоненты: реляционный, перцептивный, коммуникативный, регуляторный и аффективный.

6. В структуре подтипа **«сильной внушаемости»** были выделены базовые психологические компоненты: реляционный, коммуникативный, аффективный, интенциональный, суффициарный.

7. В структуре подтипа **«средней внушаемости»** были выделены базовые психологические компоненты: реляционный, аффективный, когнитивный, коммуникативный, интенциональный.

8. В структуре подтипа **«слабой внушаемости»** были выделены базовые психологические компоненты: аффективный, суффициарный, интенциональный, когнитивный, реляционный.

9. В структуре подтипа **«крайне слабой внушаемости»** были выделены базовые психологические компоненты: аффективный, когнитивный, регуляторный, коммуникативный.

10. Выделенная факторная структура, показала, что у всех людей, различающихся по степени внушаемости, существует один общий **«аффективный компонент»** и все структуры касаются темы социальной включенности личности. Но в составе компонентов существует разница, которая показывает отличие между типами людей по их степени внушаемости.

У подтипа **«крайне сильной внушаемости»** в отличие от других подтипов существует **«перцептивный компонент»**, благодаря которому они отличаются самой сильной внушаемостью.

У подтипов **«крайне слабой внушаемости»**, **«слабой внушаемости»** и **«средней внушаемости»** существует **«когнитивный компонент»**, который отсутствует только у группы **«сильно внушаемых»**, не позволяя им стать внушаемыми, в той степени как подтипы **«крайне сильной»** и **«сильной внушаемости»**.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. Изучение социально-психологических качеств внушаемой личности было вызвано интересом автора к теме внушаемости.

2. Теоретический анализ разработанности темы показал, что в изучении внушаемости существует методологическая проблема, которая вызывает трудности в ее дальнейшем изучении.

3. Анализ и систематизация информации официальных научных отечественных и зарубежных первоисточников, позволил установить, что на сегодняшний день существует множество методологических и методических позиций, определяющих только свою узкую предметную область интереса в отношении внушаемой личности, по-разному представляющих явление внушаемости. Направление в изучении внушаемости акцентируется только на изучении внушаемой личности, выделяя ее личностные качества и применяя для этого описательный подход. В то время как целостные представления о внушаемости личности можно составить лишь при одновременном сравнении, изучении нескольких типов внушаемой личности, причем на одной методологической основе и при сравнении между собой поведенческих форм внушаемого поведения.

4. Проведенное эмпирическое исследование подтвердило существование типов личности: **«сильно внушаемые»**, **«средне внушаемые»** и **«слабо внушаемые»** и подтипов **«крайне сильной внушаемости»**, **«сильной внушаемости»**, **«слабой внушаемости»** и **«крайне слабой внушаемости»** в типах личности **«сильно внушаемые»** и **«слабо внушаемые»**, разделенных по критерию «внушаемость». Между ними были обнаружены количественные и качественные различия на разных уровнях личности – глубинно – психологическом, проявлений свойств нервной системы (психофизиологическом), личностно – психологическом, социально – психологическом и информационно – культурном уровнях.

5. Тип **«сильно внушаемых»** на всех уровнях личности характеризуются социальной отчужденностью, социальной самоизоляцией и

восприятием социума как чуждой, враждебной среды обитания, что определяет их взаимодействие с ней как асоциально.

6. Тип **«средне внушаемых»** на всех уровнях личности характеризуются устойчивой социальной включенностью, но со скрытой социальной оппозиционностью и восприятием социума, как ограничивающей, но неизбежной среды обитания, что определяет их взаимодействие со средой как инфантильное.

7. Тип **«слабо внушаемых»** на всех уровнях личности характеризуются устойчивой социальной включенностью и восприятием социума как необходимой среды обитания, что определяет их взаимодействие с ней как социально позитивную.

8. В структуре подтипа **«крайне сильной внушаемости»** были выделены базовые психологические компоненты: реляционный, перцептивный, коммуникативный, регуляторный и аффективный.

9. В структуре подтипа **«сильной внушаемости»** были выделены базовые психологические компоненты: реляционный, коммуникативный, аффективный, интенциональный, суффициарный.

10. В структуре подтипа **«средней внушаемости»** были выделены базовые психологические компоненты: реляционный, аффективный, когнитивный, коммуникативный, интенциональный.

11. В структуре подтипа **«слабой внушаемости»** были выделены базовые психологические компоненты: аффективный, суффициарный, интенциональный, когнитивный, реляционный.

12. В структуре подтипа **«крайне слабой внушаемости»** были выделены базовые психологические компоненты: аффективный, когнитивный, регуляторный, коммуникативный.

13. Выделенная факторная структура, показала, что у всех людей, различающихся по степени внушаемости, существует один общий **«аффективный компонент»** и все структуры касаются темы социальной включенности личности. Но в составе компонентов существует разница,

которая показывает отличие между типами людей по их степени внушаемости.

У подтипа **«крайне сильной внушаемости»** в отличие от других подтипов существует **«перцептивный компонент»**, благодаря которому они отличаются самой сильной внушаемостью.

У подтипов **«крайне слабой внушаемости»**, **«слабой внушаемости»** и **«средней внушаемости»** существует **«когнитивный компонент»**, который отсутствует только у группы **«сильно внушаемых»**, не позволяя им стать внушаемыми, в той степени как подтипы **«крайне сильной»** и **«сильной внушаемости»**.

Таким образом, внушаемость личности в возрастной период ранней взрослости проявляется только когда вводится критерий социальной включенности, а именно при наличии в структуре конкретных факторов: перцептивного, реляционного, коммуникативного, регуляторного, аффективного, интенционального, суффициарного и когнитивного.

Чем сильнее личность интегрирована в культуру, тем меньше она сопротивляется культурным ценностям и лучше их принимает. Чем менее социально успешен человек, тем более он внушаем.

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

Авторитарный СО – Самооценка испытуемым авторитарности по шкале «Авторитарность» в методике Т. Лири.

Авторитарный ОО – Мнение испытуемого о том, как окружающие оценивают его авторитарность по шкале «Авторитарность» в методике Т. Лири.

Агрессивный СО – Самооценка испытуемым агрессивности по шкале «Агрессивность» в методике Т. Лири.

Агрессивный ОО – Мнение испытуемого о том, как окружающие оценивают его агрессивность по шкале «Агрессивность» в методике Т. Лири.

Альтруистический СО – Самооценка испытуемым альтруистичности по шкале «Альтруистический» в методике Т. Лири.

Альтруистический ОО – Мнение испытуемого о том, как окружающие оценивают его альтруистичность по шкале «Альтруистичность» в методике Т. Лири.

Доминирование СО ГЛОБ – Глобальные интегрированные баллы доминирования по результатам самооценки качеств респондентом в методике Т. Лири.

Доминирование ОО ГЛОБ – Глобальные интегрированные баллы доминирования по результатам оценок качеств респондента, которые, по его мнению, могут дать о нем окружающие люди.

Дружелюбный СО – Самооценка испытуемым дружелюбия по шкале «Дружелюбие» в методике Т. Лири.

Дружелюбный ОО – Мнение испытуемого о том, как окружающие оценивают его дружелюбие по шкале «Дружелюбие» в методике Т. Лири.

Дружелюбие СО ГЛОБ – Глобальные интегрированные баллы дружелюбия по результатам самооценки качеств респондентом в методике Т. Лири.

Дружелюбие ОО ГЛОБ – Глобальные интегрированные баллы дружелюбия по результатам оценок качеств респондента, которые, по его мнению, могут дать о нем окружающие люди.

Зависимый СО – Самооценка испытуемым своей зависимости по шкале «Зависимость» в методике Т. Лири.

Зависимый ОО – Мнение испытуемого о том, как окружающие оценивают его зависимость по шкале «Зависимость» в методике Т. Лири.

ИАП – Индекс асоциальности поведения.

КСНП - Квотиент социально – негативного поведения.

МЛО – Межличностные отношения.

Подозрительный СО – Самооценка испытуемым подозрительности по шкале «Подозрительность» в методике Т. Лири.

Подозрительный ОО – Мнение о том, как окружающие, по мнению респондента, оценивают его мнительность по шкале «Подозрительность в методике Т. Лири.

Подчиняемый СО – Самооценка испытуемым подчиненности по шкале «Подчиненность» в методике Т. Лири.

Подчиняемый ОО – Мнение о том, как окружающие, по мнению респондента, оценивают степень его подчиняемости по шкале «Подчиненность» в методике Т. Лири.

СДИКС (СУ) – Семантический Дифференциал Информационно - Культурной Среды (Семантические Универсалии)

Эгоистичный СО – Самооценка испытуемым эгоистичности по шкале «Эгоистичность» в методике Т. Лири.

Эгоистичный ОО – Мнение о том, как окружающие, по мнению респондента, оценивают его эгоистичность по шкале «Эгоистичность» в методике Т. Лири.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алимкулов С.О., Яхшиева М.Ш., Рустамов А.Ш., Яхшиева З.Ш. Физиологические аспекты внушения в процессе обучения // Вестник современной науки. 2015. № 3 (3). С. 16-18.
2. Ананьев Б.Г. Интеллектуальное развитие взрослых людей как характеристика обучаемости (К постановке вопроса) / Б. Г. Ананьев // Советская педагогика. – 2016. – № 10. – С. 48–57.
3. Ананьев Б.Г. О проблемах человекознания. - Санкт-Петербург: Изд-во «Питер», 2017. - 2-е: 272 с.
4. Ананьев Б.Г. Человек как предмет познания. - Л: Изд-во ЛГУ, 1968. -337с.
5. Баранов С.Ю. Психофизиологические характеристики объективизации процессов внушения // Научные труды Московского гуманитарного университета. – 2015. - №6. – С. 10-14.
6. Бакеев В.А. О тревожно-внушаемом типе личности // Новые исследования в психологии. - М.: Педагогика, 1974, № 1 (9), - С. 19-21.
7. Бакеев В.А. Экспериментальное исследование психологических механизмов внушаемости: Автореф. дис. д-ра психол. Наук. - М., 1970.-35с.
8. Барулин В.С. Социальная философия: учебник. - М.: ФАИР - ПРЕСС, 2000. – Гл. XI.
9. Бехтерев В.М. Избранные труды по психологии личности / В.М. Бехтерев. - М.: СПб: Алетейя, 2012. - 510 с.
10. Бехтерев В.М. Внушение и его роль в общественной жизни. – СПб.: Питер, 2001. - 320 с.
11. Бехтерев В.М. Гипноз, внушение, телепатия. – М.: Мысль, 1994. - 364 с.
12. Бехтерев В.М. Гипноз, внушение и психотерапия и их лечебное значения // Печ. по изд. 1911 / В кн.: Гипноз. - Донецк: Сталкер, 2000.-С.3-124.

13. Болдуин, Дж. М. Духовное развитие с социологической и этической точки зрения. Исследование по социальной психологии. Том 1. Личность // Дж.М. Болдуин. - М.: Либроком, 2011. - 512 с.
14. Буль П.И. Гипноз и внушение. - Л.: Медицина, 1975. - 88с.
15. Буль П.И. Психотерапия, гипноз, внушение. - Л.: Наука, 1990. - 92с.
16. Гончаров Г.А. Гипноз и самогипноз: 100 секретов вашего успеха. - Ростов н/Д.: Феникс, 2011. - 254с.
17. Гримак Л.П., Звоников В.М., Скрыпников А.И. Психическая саморегуляция в деятельности человека-оператора // Психические состояния и эффективность деятельности. - М.: Наука, 1983. - С.150-167.
18. Гримак Л.П. Внушение - изначальный атрибут слова // Прикладная психология. - 2000. №6 - С.81-88.
19. Гуревич П.С. Психология личности: Учебное пособие // П.С. Гуревич. - М.: ЮНИТИ, 2013. - 559 с.
20. Демидова О.В. Социально-психологические факторы и причинность в суггестивных явлениях: автореферат дисс. ... кандидата философских наук. – Чебоксары, 2004. – 28 с.
21. Диагностика типологий психологической защиты (Р. Плутчик в адаптации Л.И. Вассермана, О.Ф. Ерышева, Е.Б. Клубовой и др.) / Н.П. Фетискин, В.В. Козлов, Г.М. Мануйлов // Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. - М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002. - С. 444-453.
22. Дорфман Л.Я. Методологический анализ теории интегральной индивидуальности В. С. Мерлина // Методология и история психологии. Т. 3, вып. 3.М., 2008. С. 106–122.
23. Джеймс Т. Гипноз. Эффективные методики внушения // Тэд Джеймс; - М.: ЭКСМО, 2006. - 240с.
24. Елисеев О.П. Практикум по психологии личности // О.П. Елисеев. - М.: СПб: Питер; Издание 2-е, испр. и перераб., 2008. - 512 с.

25. Еникеев М.И. Общая социальная психология: Учебник для вузов. - М: Издательство НОРМА (издательская группа НОРМА – ИНФРА – М), 2002. - 320 с.
26. Жукова Д.А. Методы воздействия на общественное сознание в детских СМИ // Историческая и социально-образовательная мысль. – 2010. – № 4. – С. 17-22.
27. Жукова Н.В. Информационно-культурная среда и субъект познания / Н.В. Жукова // Актуальные проблемы психологии и конфликтологии: сб. науч. ст. / отв. ред. С.А. Минюрова. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. пед ун-та, 2010. – С. 55-57.
28. Звоников В.М., Агапов И.В., Стрельченко А.Б., Пospelов А.А. Качественные и количественные характеристики внушаемости // Труды Института психологии РАН, т.2. - М.: Изд-во «Ин-т психологии РАН», 1997. - С.205-211.
29. Зуева Е. Ю., Ефимов Г. Б. Принцип доминанты Ухтомского как подход к описанию живого: // Препринты ИПМ им. М. В. Келдыша. - 2010. - № 14.
30. Зейгарник Б.В. Теория личности К. Левина. М., 2010.- 320 с.
31. Зелинский С. Манипулирование как алгоритм лидерства. – М.: Altaspera, 2014. – 868 с.
32. Карвасарский Б.Д. Психотерапия. - М.: Медицина, 1985.
33. Каменская В.Г. Психология взрослости с элементами психофизиологии. - М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2015. - 288 с.
34. Крайг, Г. Психология развития: / Г. Крайг. – СПб.: Питер, 2008. – 992 с.
35. Краткий психологический словарь / Сост. Л. А. Карпенко; Под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. - М.: Политиздат, 1985.- 431 с.
36. Крылов А. А., Аллахвердов В. М. и др. Психология: Учебник - Москва: Проспект, 2017. - 584 с.

37. Кудряшова Л.Д. Психология и оценка личности / Л.Д. Кудряшова. - М.: «ИПК «Коста», 2007. - 208 с.
38. Лабунская В.А. Психология невербального выражения личности / В.А. Лабунская. - М.: Феникс, 2009. - 352 с.
39. Лазурский А.Ф. Избранные труды по общей психологии. К учению о психической активности. Программа исследования личности / А.Ф. Лазурский. - М.: Алетея, 2005. - 192 с.
40. Липецкий М.Л. Внушение и мы. — М.: Знание, 1983.
41. Личко А.Е. Психопатии и акцентуации характера у подростков. Изд. 2-е доп. и перераб. - Л.: Медицина, 1983.
42. Личностный опросник «16 ЛФ» Р. Кеттелла. — Ярославль: Психодиагностика, 1995. + Компьютерное программное обеспечение.
43. Матвеева Е.И. Внушаемость студентов как фактор психологической безопасности личности // Достижения вузовской науки. — 2016. — № 23. — С. 98-102.
44. Мельников В.М. Введение в экспериментальную психологию личности / В.М. Мельников, Л.Т. Ямпольский. - М.: Просвещение, 2006. — 320 с.
45. Моисеев С.Е., Красноперова Ю.В. «Манипуляция», «убеждение», «суггестия» - соотношение понятий // Вопросы современной лингвистики и методики обучения иностранным языкам в школе и вузе. Материалы IV Всероссийской научно-методической конференции. — Комсомольск-на-Амуре: Изд-во АмГПУ, 2014. — С. 39-45.
46. Моносзон Э.И. Возрастная педагогика: становление и развитие / Э. И. Моносзон // Советская педагогика. — 2017. — № 6. — С. 62–66.
47. Мышляев С.Ю. Гипноз. Руководство для врачей. Нижний Новгород НГМА 1999.
48. Мясищев В.Н. Психология отношений: Избранные психологические труды / Под редакцией А.А. Бодалева / М.: Издательство Институт практической психологии, Воронеж: НПО МОД ЭК, 1995. - 356 с.

49. Немов Р.С. Общая психология. Том 3. Психология личности / Р.С. Немов. - М.: Юрайт, 2012. - 752 с.
50. Носко И.В. Психология развития и возрастная психология. - Владивосток: Дальневосточный государственный университет, 2014.
51. Общая психология и психология личности / Под редакцией А.А. Реана. - М.: АСТ, АСТ Москва, Прайм-Еврознак, 2011. - 640 с.
52. Обухова Л. Ф., Детская (возрастная) психология. / Л. Ф. Обухова. - М.: Российское педагогическое агентство. 2016. - 374 с.
53. Павлов И.П. Полное собрание сочинений. - М., Л.: 1951, т. 3, кн. 2. - 483с.
54. Паков М.М. Психологические свойства личности с разным уровнем внушаемости: дисс. ... кандидата психологических наук, рег. № 04201357665. – М., 2013. – 29 с
55. Паков М.М. Психологические свойства личности с разным уровнем внушаемости: автореферат дисс. ... кандидата психологических наук. – М., 2013. – 29 с.
56. Петров Я.И. Особенности взаимосвязей интеллектуальных функций в период ранней взрослости / Я. И. Петров, Е. И. Степанова // Советская педагогика. – 2017. – № 10. – С. 58–67.
57. Платонов К.И. Внушение. - БМЭ. - М., 1956, т.5 - С.754-756.
58. Политическая психология: учебное пособие для вузов / Под общей ред. А.А. Деркача, В.И. Жукова, Л.Г. Лаптева. – М.: Академический проект, 2003. – 858 с. Ховрачев Л.П. Идеи академика И.П. Павлова в развитии теории внушения (обзор) // Российский медико-биологический вестник им. академика И.П. Павлова. – 1999. – № 1-2. – С. 140-143.
59. Полякова О.Б. Общий психологический практикум. Сборник диагностических процедур. Часть 4. Индивидуально-психологические особенности личности. В 2 томах. Том 1. Темперамент. Характер. Книга 2 / О.Б. Полякова. - М.: НОУ ВПО Московский психолого-социальный университет, 2014. С. 38.

60. Порхачева Л.В., Джус К.Я. Особенности развития личности в период ранней взрослости. Материалы международной научно-практической конференции «Л.И. Божович и современная психология личности» / Л.В. Порхачева, К.Я. Джус / Сборник научных трудов «Л.И. Божович и современная психология личности».
61. Проблемы психологии личности / ред. Е. Шорохова. - М.: Наука, 2006. - 248 с.
62. Проблемы психологии личности: Советско-финский симпозиум. - М.: Наука, 2003. - 246 с.
63. Психологические тесты / под ред. А.А. Карелина: в 2т. Т2. – М.: Гуманитарно издательский центр ВЛАДОС, 2002. – 248 с.
64. Психология личности: Учеб. пособие / О.В. Белановская; Научн. ред. Ю.Н. Карандашев, Т.В. Сенько. – Мн.: БГПУ им. М. Танка, 2014. – 226 с.
65. Психология семейных отношений с основами семейного консультирования: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Е.И. Артамонова, Е.В. Екжанова, Е.В. Зырянова и др.; Под. Ред. Е.Г. Силяевой. – М.: Издательский центр «Академия», 2014. – 192 с.
66. Реана А.А. Психология человека от рождения до смерти / под общей редакцией. – СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2014. – 656 с.
67. Райгородский Д.Я. Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учебное пособие. Ред.-сост.– Самара, 2001. С.528-530.
68. Реан А.А. Психология адаптации личности / А.А. Реан, А.Р. Кудашев, А.А. Баранов. - М.: Прайм-Евროзнак, 2008. - 480 с.
69. Реан А.А. Психология личности. Социализация, поведение, общение / А.А. Реан. – М.: АСТ; СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2017. – 407 с.
70. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии/С.Л. Рубинштейн. – СПб.: Питер, 2000. – 625 с.
71. Свядощ А.Н. Неврозы и их лечение. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: едичина, 1971. – 456 с.

72. Слободяник А.П. Психотерапия, внушение, гипноз. - Киев: Гос. мед. изд-во УССР, 1963.-349с.
73. Слободчиков В.И., Исаев Е.И. Основные ступени развития субъектности человека // Слободчиков В.И., Исаев Е.И. Основы психологической антропологии. Психология развития человека: Развитие субъективной реальности в онтогенезе: Учебное пособие для вузов. – М.: Школьная Пресса, 2016. – С. 212-385.
74. Смирнов А.В. Базовые психологические компоненты аддиктивного поведения в структуре интегральной индивидуальности. дисс. доктора психологических наук, рег. № 04201357665. – Екатеринбург., 2015. – 489 с.
75. Смирнов, А.В. Графологическая психодиагностика личности с использованием методики ГАЛС-2005: научное издание. - Екатеринбург: ИРА УТК, 2008. - 266 с.
76. Степанова Е.И. Особенности интеллектуального развития взрослых / Е. И Степанова // Советская педагогика. – 2017. – № 5. – С. 89–94.
77. Узнадзе Д.Н. Психологические исследования. - М.: Наука, 1966. – 450 с.
78. Фельдштейн Д.И. Психология взросления. Структурно-содержательные характеристики процесса развития личности / Д.И. Фельдштейн. - М.: Флинта, МПСИ, 2009. - 672 с.
79. Рамси Н., Харкорт Д. Психология внешности; Питер - Москва, 2009. 107 с.
80. Ховрачев Л.П. Идеи академика И.П. Павлова в развитии теории внушения (обзор) // Российский медико-биологический вестник им. академика И.П. Павлова. – 1999. – № 1-2. – С. 140-143.
81. Шапарь В.Б. В лабиринтах психологии личности / В.Б. Шапарь. - М.: Феникс, 2004. - 512 с.

82. Шапарь В.Б. Психология манипулирования. Из марионетки в кукловоды / В.Б. Шапарь. - Белгород: Книжный Клуб «Клуб Семейного Досуга», 2013. – 39 -42 с.
83. Шварц И.Е. Внушение в педагогическом процессе. - М.: Педагогика, 1973.-426 с.
84. Шварц И.Б. Подготовка педагога к суггестопедической практике // Педагогическое воздействие на осознаваемые и неосознаваемые компоненты психики. - Пермь, 1975. - С. 19-28.
85. Шейнов В.П. Манипулирование и защита от манипуляций. – СПб: Питер, 2014. – 304 с.
86. Щебетенко, А.И. Межуровневые структуры интегральной индивидуальности / А.И. Щебетенко. – М.: Смысл, 2007. – 240 с.
87. Эммонс, Роберт Психология высших устремлений: мотивация и духовность личности / Роберт Эммонс. - М.: Смысл, 2004. - 416 с.
88. Эриксон, Г.Э. Детство и общество / Г.Э. Эриксон; пер. с англ. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Ленато, АСТ, Фонд Университетская книга, 1996. – 592 с.
89. Эриксон, Г.Э. Идентичность: юность и кризис. / Г.Э. Эриксон; пер. с англ.; общ. ред. и предисл. Толстых А.В. – М.: Прогресс, 1996. – 334 с.
90. Юрова И.В. Механизм внушения в контексте социализации // Ученые записки Санкт-Петербургского государственного института психологии и социальной работы. – 2007. – Т. 8. – № 2. – С. 48-50.
91. Annet M. The distribution of manual asymmetry // Br. J. psychology. 1972.-V.63.-P.43-358.
92. Barber T.X. Physiological effects of hypnosis. - Psychol. Bull., 1961, 58, 5. P.390-419.
93. Barber T.X. Toward a therapy of hypnotic behavior: The hypnotically induced dream. - J. nerv. ment. dis., 1962, 135, 3. - P.206-221.
94. Barber T., Calverley D. Multidimensional analysis of hypnotic behavior.// J. Abnorm. Psychol. - 1969. - 74,2. - P.209-220.

95. Branman M, Gill M.M. Hypnotherapy. - N.Y.: Int. Univers. Press, 1947. -276p.
96. Dixon M., Laurence J. Two hundred years of hypnosis research: Questions resolved? Questions unanswered! In E.Fromm, M. Nash (Eds) Contemporary hypnosis research. N.Y.: Guilford Press, 1992. - P.34-66.
97. Field P., Palmer R. Factor analysis: hypnosis inventory. // - Int. J. Clin. Exp. Hupn.-1969. - 17,1. - P.50-61.
98. Gruenewald D. The psychoanalytic view of hypnosis // Am. J. Clin. Hypnos, 1982, 24. - P. 185-190.
99. Hilgard E.R. Personality and hypnosis: A study of imaginative involvement. - Chicago: University of Chicago Press, 1970. - 226p.
100. Kubie L.S., Margolin S. The process of hypnotism and the nature of hypnotic state. - Amer. J. Psychiat., march 1944, 100. - P.611-672.
101. Levine J., Kurts R., Lauter J. Hypnosis and its effects on left and right hemisphere activity// Biol. Psychiat, 1984. - Vol. 19, №10. - P.1461-1475.
102. Mac Farland W.L., Morris S.J. Are dysphoric individuals more suggestible or less suggestible than nondysphoric individuals? // Journal of Counseling Psychology № 45, 1998. - P.225-229.
103. Stewart H.A. Comment on the psychodynamics of the hypnotic state. - Int. J. Psycho-anal., 1963. - P.372-374.
104. Sutcliffe J.P., Perry C.V., Sheehan P.V. The Relation of some aspects of imagery and fantasy to hypnotizability // Journal of Abnormal Psychology. - 1970. - vol. 76. - P.279-287.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Таблица 1 Показатели репрезентативности выборки методом расщепления по критерию U Манна-Уитни

ПЕРЕМЕННЫЕ	Среднее «Первый»	Среднее «Второй»	U	Z	p-value
Социальная нормативность	56129,00	51751,00	25645,00	0,87	0,38
Социальная раскрепощенность	55847,50	52032,50	25926,50	0,68	0,50
Практицизм	57103,00	50777,00	24671,00	1,55	0,12
Непрактичность	51594,50	56285,50	23628,50	-2,27	0,02
Позитивные МЛЮ	56482,00	51398,00	25292,00	1,12	0,26
Негативные МЛЮ	54201,50	53678,50	26235,50	-0,46	0,64
Аналитический интеллект	55751,00	52129,00	26023,00	0,61	0,54
Креативный интеллект	50253,50	57626,50	22287,50	-3,20	0,00
Социальная включенность	54413,50	53466,50	26447,50	-0,32	0,75
Социальная оппозиционность	56152,00	51728,00	25622,00	0,89	0,37
Надежность	54544,50	53335,50	26578,50	-0,23	0,82
Ненадежность	55592,50	52287,50	26181,50	0,50	0,62
Коллективизм	55028,00	52852,00	26746,00	0,11	0,91
Индивидуализм	55279,50	52600,50	26494,50	0,28	0,78
Устойчивость	54222,00	53658,00	26256,00	-0,45	0,65
Неустойчивость	58700,00	49180,00	23074,00	2,65	0,01
Эмоциональная регуляция	57145,00	50735,00	24629,00	1,58	0,12
Рассудочная регуляция	57145,00	50735,00	24629,00	1,58	0,12
Активность	55111,00	52769,00	26663,00	0,17	0,87
Пассивность	53566,50	54313,50	25600,50	-0,90	0,37
КСНП	55332,50	52547,50	26441,50	0,32	0,75
ИАП	55236,50	52643,50	26537,50	0,25	0,80
КСП	56818,50	51061,50	24955,50	1,35	0,18
Командность	55661,00	52219,00	26113,00	0,55	0,58
Коррупционность	52444,00	55436,00	24478,00	-1,68	0,09
Включенность в культуру	54628,50	53251,50	26662,50	-0,17	0,87
Аддиктивность	53602,50	54277,50	25636,50	-0,88	0,38
Криминальность	55844,00	52036,00	25930,00	0,67	0,50
Щ Сензитивность	61821,00	46059,00	19953,00	4,81	0,00
Щ Эмоц Возб	59585,00	48295,00	22189,00	3,26	0,00
Щ Тревожность	61885,50	45994,50	19888,50	4,86	0,00
Щ Темп	51300,50	56579,50	23334,50	-2,47	0,01
Щ Активность	49345,00	58535,00	21379,00	-3,83	0,00
Щ Реактивность	57608,00	50272,00	24166,00	1,90	0,06
Щ Реактивность / Резистентность	55794,00	52086,00	25980,00	0,64	0,52
Щ Резистентность	53343,50	54536,50	25377,50	-1,06	0,29

Щ Интроверсия	59773,00	48107,00	22001,00	3,40	0,00
Щ ПСД Общительность	54766,00	53114,00	26800,00	-0,07	0,94
Щ Ригидность	57237,50	50642,50	24536,50	1,64	0,10
Отрицание	60876,50	47003,50	20897,50	4,16	0,00
Вытеснение	60058,50	47821,50	21715,50	3,59	0,00
Регрессия	58442,50	49437,50	23331,50	2,47	0,01
Компенсация	60275,00	47605,00	21499,00	3,74	0,00
Проекция	56276,50	51603,50	25497,50	0,97	0,33
Замещение	55439,00	52441,00	26335,00	0,39	0,69
Интеллектуализация	54425,00	53455,00	26459,00	-0,31	0,76
Реактивные образования	55946,50	51933,50	25827,50	0,75	0,46
A	56224,50	51655,50	25549,50	0,94	0,35
B	48303,00	59577,00	20337,00	-4,55	0,00
C	55067,00	52813,00	26707,00	0,14	0,89
E	57635,50	50244,50	24138,50	1,91	0,06
F	55896,50	51983,50	25877,50	0,71	0,48
G	51060,00	56820,00	23094,00	-2,64	0,01
H	50278,50	57601,50	22312,50	-3,18	0,00
I	53048,00	54832,00	25082,00	-1,26	0,21
L	57173,00	50707,00	24601,00	1,59	0,11
M	56870,50	51009,50	24903,50	1,39	0,17
N	53356,50	54523,50	25390,50	-1,05	0,29
O	54740,00	53140,00	26774,00	-0,09	0,93
Q1	54181,00	53699,00	26215,00	-0,48	0,63
Q2	56667,00	51213,00	25107,00	1,24	0,21
Q3	51694,50	56185,50	23728,50	-2,20	0,03
Q4	56406,00	51474,00	25368,00	1,06	0,29
F1	57463,50	50416,50	24310,50	1,80	0,07
F2	52065,00	55815,00	24099,00	-1,94	0,05
F3	51313,00	56567,00	23347,00	-2,46	0,01
F4	55029,50	52850,50	26744,50	0,11	0,91
Авторитарный СО	58597,50	49282,50	23176,50	2,58	0,01
Эгоистический СО	59996,00	47884,00	21778,00	3,55	0,00
Агрессивный СО	55507,50	52372,50	26266,50	0,44	0,66
Подозрительный СО	61527,00	46353,00	20247,00	4,61	0,00
Подчиняемый СО	57422,50	50457,50	24351,50	1,77	0,08
Зависимый СО	58810,00	49070,00	22964,00	2,73	0,01
Дружелюбный СО	56560,00	51320,00	25214,00	1,17	0,24
Альтруистический СО	56108,00	51772,00	25666,00	0,86	0,39
Доминир СО ГЛОБ	53440,50	54439,50	25474,50	-0,99	0,32
Друж СО ГЛОБ	51457,00	56423,00	23491,00	-2,36	0,02
Авторитарный ОО	56447,50	51432,50	25326,50	1,09	0,27

Эгоистический ОО	59977,00	47903,00	21797,00	3,54	0,00
Агрессивный ОО	57978,50	49901,50	23795,50	2,15	0,03
Подозрительный ОО	60302,00	47578,00	21472,00	3,76	0,00
Подчиняемый ОО	57625,50	50254,50	24148,50	1,91	0,06
Зависимый ОО	58531,50	49348,50	23242,50	2,54	0,01
Дружелюбный ОО	61671,50	46208,50	20102,50	4,71	0,00
Альтруистический ОО	58857,00	49023,00	22917,00	2,76	0,01
Доминир ОО ГЛОБ	53975,00	53905,00	26009,00	-0,62	0,54
Друж ОО ГЛОБ	51908,50	55971,50	23942,50	-2,05	0,04
Интерактивная	55590,50	52289,50	26183,50	0,50	0,62
Коммерческая	53307,00	52723,00	26279,00	-0,12	0,91
Навязчивая	56891,00	50989,00	24883,00	1,40	0,16
Пропагандирующая	51856,00	56024,00	23890,00	-2,09	0,04
Глупая	55168,50	52711,50	26605,50	0,21	0,84
Необходимая (нужная)	51639,00	56241,00	23673,00	-2,24	0,03
Социально одобряемая	58421,50	49458,50	23352,50	2,46	0,01
Негативная	54354,50	53525,50	26388,50	-0,36	0,72
Интригующая	50264,50	55765,50	23236,50	-2,25	0,02
Достоверная	57503,00	50377,00	24271,00	1,82	0,07
Гипнотизирующая	54068,50	53811,50	26102,50	-0,55	0,58
Познавательная	55247,50	52632,50	26526,50	0,26	0,79
Агитирующая	48597,50	59282,50	20631,50	-4,34	0,00
Вездесущая	55832,00	52048,00	25942,00	0,67	0,51
Пессимистическая	52061,00	55819,00	24095,00	-1,94	0,05
Информирующая	54375,00	53505,00	26409,00	-0,34	0,73
Полезная	56856,50	51023,50	24917,50	1,38	0,17
Поощряющая эгоизм	54707,50	53172,50	26741,50	-0,11	0,91
Криминальная	53052,50	54827,50	25086,50	-1,26	0,21
Манипулятивная	52728,50	55151,50	24762,50	-1,48	0,14
Разнообразная	55236,50	52643,50	26537,50	0,25	0,80
Развлекательная	56282,50	51597,50	25491,50	0,98	0,33
Гуманистическая	54803,00	51227,00	25121,00	0,93	0,35
Раздражающая	52668,50	55211,50	24702,50	-1,52	0,13
Приносящая трудности	54821,50	53058,50	26855,50	-0,03	0,97
Поощряющая коллективизм	56044,50	51835,50	25729,50	0,81	0,42
Убеждающая	56898,50	50981,50	24875,50	1,40	0,16
Дезинформирующая	57036,00	50844,00	24738,00	1,50	0,13
Социально-позитивная	56371,00	51509,00	25403,00	1,04	0,30
Рождающая страхи	56450,00	51430,00	25324,00	1,09	0,27
Ненужная	52878,50	55001,50	24912,50	-1,38	0,17
Доступная	55107,00	52773,00	26667,00	0,16	0,87
Воздействующая неизбежно	52466,00	53564,00	25438,00	-0,71	0,48

Способствующая неустойчивости	53892,50	52137,50	26031,50	0,29	0,77
Надоедливая	54527,00	53353,00	26561,00	-0,24	0,81
Лживая	56950,00	50930,00	24824,00	1,44	0,15
Напрягающая	53691,50	54188,50	25725,50	-0,82	0,41
Развращающая	53921,00	53959,00	25955,00	-0,66	0,51
Религиозная	59888,00	47992,00	21886,00	3,47	0,00
Способствующая активности	56196,00	51684,00	25578,00	0,92	0,36
Сила НС	58678,00	49202,00	23096,00	2,64	0,01
Подвижность НС	52763,50	55116,50	24797,50	-1,46	0,14

Таблица 2 Показатели репрезентативности выборки методом расщепления по критерию t-Стьюдента

ПЕРЕМЕННЫЕ	Среднее «Первый»	Среднее «Второй»	t-value	df	p
Социальная нормативность	6,58	6,55	0,20	213	0,842
Социальная раскрепощенность	5,49	5,40	0,58	213	0,564
Практицизм	5,64	5,45	1,73	213	0,084
Непрактичность	5,42	5,65	-2,17	213	0,031
Позитивные МЛО	9,15	9,07	0,97	213	0,333
Негативные МЛО	3,59	3,71	-1,06	213	0,289
Аналитический интеллект	5,47	5,36	0,93	213	0,351
Креативный интеллект	6,53	6,81	-2,87	213	0,004
Социальная включенность	6,41	6,41	-0,04	213	0,972
Социальная оппозиционность	4,16	4,11	0,25	213	0,803
Надежность	7,74	7,78	-0,33	213	0,740
Ненадежность	3,90	3,84	0,40	213	0,690
Коллективизм	6,25	6,18	0,54	213	0,587
Индивидуализм	4,21	4,18	0,29	213	0,772
Устойчивость	6,79	6,86	-0,48	213	0,628
Неустойчивость	5,99	5,61	2,60	213	0,010
Эмоциональная регуляция	6,17	5,91	1,72	213	0,086
Рассудочная регуляция	6,17	5,91	1,72	213	0,086
Активность	6,32	6,36	-0,33	213	0,742
Пассивность	4,46	4,60	-1,52	213	0,129
КСНП	0,41	0,71	-2,70	213	0,007
ИАП	20,58	22,69	-0,98	213	0,330
КСП	2,12	1,69	2,08	213	0,038
Командность	2,73	2,70	0,29	213	0,771
Коррупционность	1,89	2,05	-1,39	213	0,165
Включенность в культуру	2,17	2,18	-0,05	213	0,961
Аддиктивность	5,38	5,38	-0,03	213	0,975
Криминальность	3,78	3,70	0,53	213	0,594
Щ Сензитивность	5,84	4,60	4,85	213	0,000
Щ Эмоц Возб	5,46	4,88	3,12	213	0,002
Щ Тревожность	6,97	5,70	6,08	213	0,000
Щ Темп	5,64	6,07	-1,97	213	0,050
Щ Активность	6,00	6,82	-3,65	213	0,000
Щ Реактивность	4,89	4,64	1,35	213	0,177
Щ Реактивность / Резистентность	6,01	5,81	0,89	213	0,375
Щ Резистентность	5,50	5,68	-0,65	213	0,516
Щ Интроверсия	5,91	5,38	3,38	213	0,001

ПЕРЕМЕННЫЕ	Среднее «Первый»	Среднее «Второй»	t-value	df	p
Щ ПСД Общительность	5,38	5,36	0,09	213	0,925
Щ Ригидность	4,70	4,42	1,72	213	0,086
Отрицание	7,77	7,05	4,80	213	0,000
Вытеснение	6,30	5,86	3,32	213	0,001
Регрессия	6,04	5,53	2,80	213	0,005
Компенсация	6,88	6,42	3,23	213	0,001
Проекция	5,85	5,76	0,65	213	0,514
Замещение	5,87	5,79	0,53	213	0,598
Интеллектуализация	6,33	6,36	-0,24	213	0,807
Реактивные образования	7,19	7,05	0,85	213	0,394
A	5,91	5,71	1,21	213	0,226
B	3,92	5,12	-4,83	213	0,000
C	5,09	4,97	0,65	213	0,513
E	5,44	5,18	1,60	213	0,110
F	4,88	4,71	0,94	213	0,346
G	5,61	6,15	-2,90	213	0,004
H	5,11	5,82	-4,01	213	0,000
I	5,42	5,56	-0,94	213	0,348
L	6,96	6,62	1,83	213	0,068
M	4,92	4,63	1,57	213	0,118
N	5,30	5,51	-0,95	213	0,344
O	6,25	6,29	-0,21	213	0,832
Q1	5,36	5,52	-0,72	213	0,473
Q2	5,77	5,53	1,53	213	0,127
Q3	6,51	6,84	-1,85	213	0,066
Q4	5,65	5,36	1,55	213	0,121
F1	6,54	5,78	2,18	213	0,030
F2	14,06	14,88	-2,08	213	0,038
F3	4,53	5,24	-2,65	213	0,008
F4	9,56	9,43	0,47	213	0,636
Авторитарный СО	6,21	5,70	3,16	213	0,002
Эгоистический СО	6,72	6,04	3,85	213	0,000
Агрессивный СО	6,11	5,95	0,88	213	0,377
Подозрительный СО	6,28	5,48	4,65	213	0,000
Подчиняемый СО	6,45	6,08	2,04	213	0,042
Зависимый СО	6,16	5,60	3,25	213	0,001
Дружелюбный СО	5,72	5,54	0,71	213	0,476
Альтруистический СО	6,51	6,36	0,88	213	0,381
Доминир СО ГЛОБ	4,35	4,58	-1,19	213	0,236
Друж СО ГЛОБ	4,70	5,14	-2,08	213	0,038
Авторитарный ОО	5,69	5,39	1,60	213	0,109

ПЕРЕМЕННЫЕ	Среднее «Первый»	Среднее «Второй»	t-value	df	p
Эгоистический ОО	6,40	5,71	3,86	213	0,000
Агрессивный ОО	6,14	5,71	2,28	213	0,023
Подозрительный ОО	6,08	5,34	4,07	213	0,000
Подчиняемый ОО	6,04	5,70	1,64	213	0,101
Зависимый ОО	5,73	5,31	2,40	213	0,017
Дружелюбный ОО	6,29	5,05	4,79	213	0,000
Альтруистический ОО	6,42	5,82	3,04	213	0,002
Доминир ОО ГЛОБ	4,42	4,45	-0,18	213	0,860
Друж ОО ГЛОБ	4,61	5,08	-2,07	213	0,039
Интерактивная	4,79	4,69	0,67	213	0,505
Коммерческая	5,01	4,96	0,38	213	0,702
Навязчивая	4,33	4,06	1,36	213	0,175
Пропагандирующая	4,16	4,52	-1,83	213	0,069
Глупая	3,25	3,28	-0,17	213	0,867
Необходимая (нужная)	4,82	5,26	-2,62	213	0,009
Социально одобряемая	5,26	4,90	2,38	213	0,017
Негативная	3,64	3,74	-0,59	213	0,558
Интригующая	4,16	4,57	-2,71	213	0,007
Достоверная	4,72	4,37	1,88	213	0,060
Гипнотизирующая	3,01	3,26	-1,28	213	0,202
Познавательная	5,31	5,27	0,30	213	0,766
Агитирующая	4,18	4,86	-4,43	213	0,000
Вездесущая	4,61	4,43	0,96	213	0,338
Пессимистическая	3,24	3,50	-1,65	213	0,099
Информирующая	5,18	5,21	-0,18	213	0,861
Полезная	5,34	5,15	1,16	213	0,247
Поощряющая эгоизм	3,47	3,41	0,32	213	0,751
Криминальная	3,55	3,78	-1,29	213	0,199
Манипулятивная	3,89	4,17	-1,52	213	0,130
Разнообразная	5,29	5,17	0,78	213	0,435
Развлекательная	5,73	5,47	1,85	213	0,064
Гуманистическая	4,61	4,54	0,47	213	0,636
Раздражающая	3,47	3,80	-1,67	213	0,095
Приносящая трудности	3,35	3,38	-0,19	213	0,849
Поощряющая коллективизм	4,27	4,14	0,76	213	0,447
Убеждающая	4,81	4,61	1,31	213	0,191
Дезинформирующая	4,13	3,85	1,51	213	0,131
Социально-позитивная	4,72	4,53	1,31	213	0,190
Рождающая страхи	3,69	3,45	1,28	213	0,201
Ненужная	3,06	3,23	-0,87	213	0,385
Доступная	5,12	5,26	-0,84	213	0,404

ПЕРЕМЕННЫЕ	Среднее «Первый»	Среднее «Второй»	t-value	df	p
Воздействующая неизбежно	4,09	4,27	-0,96	213	0,339
Способствующая неустойчивости	3,52	3,48	0,23	213	0,820
Надоедливая	3,82	3,86	-0,16	213	0,871
Лживая	3,69	3,41	1,41	213	0,159
Напрягающая	3,59	3,73	-0,73	213	0,464
Развращающая	3,82	3,97	-0,74	213	0,459
Религиозная	4,58	3,97	3,17	213	0,002
Способствующая активности	5,11	5,01	0,59	213	0,557
Сила НС	1,22	1,07	4,39	213	0,000
Подвижность НС	2,98	3,19	-1,63	213	0,104

Таблица 1 Различия между группами «**крайне сильной внушаемости**» и «**сильной внушаемости**» по методике «ГАЛС-2005» по критерию t-Стьюдента

ПЕРЕМЕННЫЕ	Среднее «крайне сильной внушаемости»	Среднее «сильной внушаемости»	U	Z	p-value
Социальная нормативность	6,75	6,76	-0,03	90	0,98
Социальная раскрепощенность	5,00	5,42	-1,39	90	0,17
Практицизм	5,75	5,36	2,11	90	0,04
Непрактичность	5,75	5,42	2,12	90	0,04
Позитивные МЛО	9,13	9,21	-0,64	90	0,52
Негативные МЛО	3,13	3,76	-3,29	90	0,00
Аналитический интеллект	5,38	5,30	0,45	90	0,65
Креативный интеллект	6,63	6,70	-0,47	90	0,64
Социальная включенность	7,00	6,52	1,90	90	0,06
Социальная оппозиционность	3,13	4,03	-3,17	90	0,00
Надежность	7,37	7,91	-2,56	90	0,01
Ненадежность	3,75	3,97	-0,77	90	0,44
Коллективизм	6,13	6,27	-0,66	90	0,51
Индивидуализм	3,75	4,36	-3,59	90	0,00
Устойчивость	7,25	6,61	2,36	90	0,02
Неустойчивость	5,38	5,91	-1,95	90	0,05
Эмоциональная регуляция	6,13	5,97	0,55	90	0,58
Рассудочная регуляция	6,13	5,97	0,55	90	0,58
Активность	5,75	6,06	-1,67	90	0,10
Пассивность	4,75	4,67	0,53	90	0,59
КСНП	0,24	0,65	-1,97	90	0,05
ИАП	14,48	22,25	-1,95	90	0,05
КСП	2,48	1,77	1,98	90	0,05
Командность	2,75	2,64	0,59	90	0,55
Коррупционность	2,13	1,91	0,91	90	0,36
Включенность в культуру	2,13	2,00	0,53	90	0,60
Аддиктивность	5,25	5,45	-0,73	90	0,47
Криминальность	3,38	3,48	-0,49	90	0,63

Таблица 2 Различия между группами «**крайне сильной внушаемости**» и «**средней внушаемости**» по методике «ГАЛС-2005» по критерию t-Стьюдента

ПЕРЕМЕННЫЕ	Среднее «крайне сильной внушаемости»	Среднее «средней внушаемости»	U	Z	p-value
Социальная нормативность	6,75	6,46	1,59	93	0,11
Социальная раскрепощенность	5,00	5,56	-2,20	93	0,03
Практицизм	5,75	5,66	0,47	93	0,64
Непрактичность	5,75	5,62	0,65	93	0,52
Позитивные МЛО	9,13	9,20	-0,63	93	0,53
Негативные МЛО	3,13	3,44	-1,96	93	0,05
Аналитический интеллект	5,38	5,46	-0,40	93	0,69
Креативный интеллект	6,63	6,62	0,03	93	0,98
Социальная включенность	7,00	6,32	2,62	93	0,01
Социальная оппозиционность	3,13	4,32	-4,36	93	0,00
Надежность	7,37	7,90	-2,74	93	0,01
Ненадежность	3,75	3,64	0,47	93	0,64
Коллективизм	6,13	6,22	-0,45	93	0,65
Индивидуализм	3,75	4,22	-3,07	93	0,00
Устойчивость	7,25	7,02	0,87	93	0,38
Неустойчивость	5,38	5,86	-1,78	93	0,08
Эмоциональная регуляция	6,13	6,18	-0,22	93	0,83
Рассудочная регуляция	6,13	6,18	-0,22	93	0,83
Активность	5,75	6,72	-4,53	93	0,00
Пассивность	4,75	4,28	2,84	93	0,00
КСНП	0,24	0,52	-1,65	93	0,10
ИАП	14,48	21,12	-1,90	93	0,06
КСП	2,48	2,04	1,14	93	0,26
Командность	2,75	2,80	-0,27	93	0,79
Коррупционность	2,13	1,98	0,83	93	0,41
Включенность в культуру	2,13	2,34	-1,07	93	0,29
Аддиктивность	5,25	5,26	-0,04	93	0,97
Криминальность	3,38	3,80	-1,78	93	0,08

Таблица 3 Различия между группами «**крайне сильной внушаемости**» и «**слабой внушаемости**» по методике «ГАЛС-2005» по критерию t-Стьюдента

ПЕРЕМЕННЫЕ	Среднее «крайне сильной внушаемости»	Среднее «слабой внушаемости»	U	Z	p-value
Социальная нормативность	6,75	6,23	1,86	46	0,07
Социальная раскрепощенность	5,00	5,46	-1,25	46	0,22
Практицизм	5,75	5,62	0,57	46	0,57
Непрактичность	5,75	5,46	1,25	46	0,21
Позитивные МЛО	9,13	8,69	2,25	46	0,03
Негативные МЛО	3,13	4,46	-6,60	46	0,00
Аналитический интеллект	5,38	5,54	-0,75	46	0,46
Креативный интеллект	6,63	6,85	-1,13	46	0,26
Социальная включенность	7,00	6,23	2,33	46	0,02
Социальная оппозиционность	3,13	4,46	-3,97	46	0,00
Надежность	7,37	7,38	-0,03	46	0,98
Ненадежность	3,75	4,31	-1,50	46	0,14
Коллективизм	6,13	6,31	-0,59	46	0,56
Индивидуализм	3,75	3,85	-0,55	46	0,58
Устойчивость	7,25	6,54	2,23	46	0,03
Неустойчивость	5,38	5,62	-0,75	46	0,46
Эмоциональная регуляция	6,13	5,38	2,03	46	0,05
Рассудочная регуляция	6,13	5,38	2,03	46	0,05
Активность	5,75	6,31	-2,30	46	0,02
Пассивность	4,75	4,92	-0,96	46	0,34
КСНП	0,24	0,49	-2,06	46	0,04
ИАП	14,48	24,68	-2,67	46	0,01
КСП	2,48	1,13	2,81	46	0,01
Командность	2,75	2,62	0,46	46	0,65
Коррупционность	2,13	1,92	0,67	46	0,50
Включенность в культуру	2,13	2,46	-1,49	46	0,14
Аддиктивность	5,25	5,69	-1,12	46	0,27
Криминальность	3,38	4,62	-4,14	46	0,00

Таблица 4 Различия между группами «**крайне сильной внушаемости**» и «**крайне слабой внушаемости**» по методике «ГАЛС-2005» по критерию t-Стьюдента

ПЕРЕМЕННЫЕ	Среднее «крайне сильной внушаемости»	Среднее «крайне слабой внушаемости»	U	Z	p-value
Социальная нормативность	6,75	6,00	1,47	42	0,147
Социальная раскрепощенность	5,00	5,67	-1,08	42	0,283
Практицизм	5,75	5,00	2,53	42	0,014
Непрактичность	5,75	5,00	2,53	42	0,014
Позитивные МЛО	9,13	7,50	5,52	42	0,000
Негативные МЛО	3,13	5,17	-6,50	42	0,000
Аналитический интеллект	5,38	6,00	-1,85	42	0,069
Креативный интеллект	6,63	6,67	-0,12	42	0,907
Социальная включенность	7,00	4,67	5,66	42	0,000
Социальная оппозиционность	3,13	5,50	-5,20	42	0,000
Надежность	7,37	6,17	2,40	42	0,020
Ненадежность	3,75	5,33	-2,57	42	0,013
Коллективизм	6,13	5,50	1,34	42	0,184
Индивидуализм	3,75	4,33	-2,62	42	0,011
Устойчивость	7,25	5,83	2,45	42	0,017
Неустойчивость	5,38	5,67	-0,53	42	0,600
Эмоциональная регуляция	6,13	6,50	-0,63	42	0,534
Рассудочная регуляция	6,13	6,50	-0,63	42	0,534
Активность	5,75	6,17	-0,99	42	0,326
Пассивность	4,75	4,67	0,28	42	0,777
КСНП	0,24	1,38	-4,18	42	0,000
ИАП	14,48	39,69	-3,85	42	0,000
КСП	2,48	1,78	0,78	42	0,439
Командность	2,75	2,50	0,60	42	0,549
Коррупционность	2,13	2,17	-0,10	42	0,923
Включенность в культуру	2,13	1,17	2,69	42	0,009
Аддиктивность	5,25	5,83	-0,87	42	0,388
Криминальность	3,38	4,83	-2,90	42	0,005

Таблица 5 Различия между группами «**сильной внушаемости**» и «**средней внушаемости**» по методике «ГАЛС-2005» по критерию t-Стьюдента

ПЕРЕМЕННЫЕ	Среднее «сильной внушаемости»	Среднее «средней внушаемости»	U	Z	p-value
Социальная нормативность	6,76	6,46	2,27	141	0,02
Социальная раскрепощенность	5,42	5,56	-0,79	141	0,43
Практицизм	5,36	5,66	-2,36	141	0,02
Непрактичность	5,42	5,62	-1,63	141	0,10
Позитивные МЛО	9,21	9,20	0,15	141	0,88
Негативные МЛО	3,76	3,44	2,63	141	0,01
Аналитический интеллект	5,30	5,46	-1,23	141	0,22
Креативный интеллект	6,70	6,62	0,67	141	0,50
Социальная включенность	6,52	6,32	1,10	141	0,27
Социальная оппозиционность	4,03	4,32	-1,50	141	0,13
Надежность	7,91	7,90	0,08	141	0,94
Ненадежность	3,97	3,64	2,03	141	0,04
Коллективизм	6,27	6,22	0,39	141	0,70
Индивидуализм	4,36	4,22	1,28	141	0,20
Устойчивость	6,61	7,02	-2,35	141	0,02
Неустойчивость	5,91	5,86	0,28	141	0,78
Эмоциональная регуляция	5,97	6,18	-1,29	141	0,20
Рассудочная регуляция	5,97	6,18	-1,29	141	0,20
Активность	6,06	6,72	-5,22	141	0,00
Пассивность	4,67	4,28	3,68	141	0,00
КСНП	0,65	0,52	0,92	141	0,36
ИАП	22,25	21,12	0,45	141	0,65
КСП	1,77	2,04	-1,21	141	0,23
Командность	2,64	2,80	-1,40	141	0,16
Коррупционность	1,91	1,98	-0,54	141	0,59
Включенность в культуру	2,00	2,34	-2,31	141	0,02
Аддиктивность	5,45	5,26	1,28	141	0,20
Криминальность	3,48	3,80	-2,09	141	0,04

Таблица 6 Различия между группами «сильной внушаемости» и «слабой внушаемости» по методике «ГАЛС-2005» по критерию t-Стьюдента

ПЕРЕМЕННЫЕ	Среднее «сильной внушаемости»	Среднее «слабой внушаемости»	U	Z	p-value
Социальная нормативность	6,76	6,23	2,14	94	0,03
Социальная раскрепощенность	5,42	5,46	-0,12	94	0,90
Практицизм	5,36	5,62	-1,21	94	0,23
Непрактичность	5,42	5,46	-0,21	94	0,83
Позитивные МЛО	9,21	8,69	3,32	94	0,00
Негативные МЛО	3,76	4,46	-3,21	94	0,00
Аналитический интеллект	5,30	5,54	-1,35	94	0,18
Креативный интеллект	6,70	6,85	-0,95	94	0,34
Социальная включенность	6,52	6,23	0,93	94	0,35
Социальная оппозиционность	4,03	4,46	-1,29	94	0,20
Надежность	7,91	7,38	2,36	94	0,02
Ненадежность	3,97	4,31	-1,10	94	0,27
Коллективизм	6,27	6,31	-0,15	94	0,88
Индивидуализм	4,36	3,85	2,65	94	0,01
Устойчивость	6,61	6,54	0,23	94	0,82
Неустойчивость	5,91	5,62	1,09	94	0,28
Эмоциональная регуляция	5,97	5,38	2,06	94	0,04
Рассудочная регуляция	5,97	5,38	2,06	94	0,04
Активность	6,06	6,31	-1,42	94	0,16
Пассивность	4,67	4,92	-1,61	94	0,11
КСНП	0,65	0,49	0,69	94	0,49
ИАП	22,25	24,68	-0,56	94	0,58
КСП	1,77	1,13	1,92	94	0,06
Командность	2,64	2,62	0,10	94	0,92
Коррупционность	1,91	1,92	-0,05	94	0,96
Включенность в культуру	2,00	2,46	-1,80	94	0,07
Аддиктивность	5,45	5,69	-0,86	94	0,39
Криминальность	3,48	4,62	-4,69	94	0,00

Таблица 7 Различия между группами «**сильной внушаемости**» и «**крайне слабой внушаемости**» по методике «ГАЛС-2005» по критерию t-Стьюдента

ПЕРЕМЕННЫЕ	Среднее «сильной внушаемости»	Среднее «крайне слабой внушаемости»	U	Z	p-value
Социальная нормативность	6,76	6,00	1,70	90	0,09
Социальная раскрепощенность	5,42	5,67	-0,45	90	0,65
Практицизм	5,36	5,00	1,08	90	0,28
Непрактичность	5,42	5,00	1,56	90	0,12
Позитивные МЛО	9,21	7,50	6,48	90	0,00
Негативные МЛО	3,76	5,17	-3,69	90	0,00
Аналитический интеллект	5,30	6,00	-2,36	90	0,02
Креативный интеллект	6,70	6,67	0,11	90	0,92
Социальная включенность	6,52	4,67	3,71	90	0,00
Социальная оппозиционность	4,03	5,50	-2,60	90	0,01
Надежность	7,91	6,17	4,72	90	0,00
Ненадежность	3,97	5,33	-2,54	90	0,01
Коллективизм	6,27	5,50	2,01	90	0,05
Индивидуализм	4,36	4,33	0,09	90	0,93
Устойчивость	6,61	5,83	1,47	90	0,14
Неустойчивость	5,91	5,67	0,51	90	0,61
Эмоциональная регуляция	5,97	6,50	-1,08	90	0,28
Рассудочная регуляция	5,97	6,50	-1,08	90	0,28
Активность	6,06	6,17	-0,34	90	0,73
Пассивность	4,67	4,67	-0,00	90	1,00
КСНП	0,65	1,38	-1,68	90	0,10
ИАП	22,25	39,69	-2,24	90	0,03
КСП	1,77	1,78	-0,02	90	0,98
Командность	2,64	2,50	0,40	90	0,69
Коррупционность	1,91	2,17	-0,59	90	0,55
Включенность в культуру	2,00	1,17	1,85	90	0,07
Аддиктивность	5,45	5,83	-0,79	90	0,43
Криминальность	3,48	4,83	-3,20	90	0,00

Таблица 8 Различия между группами «средней внушаемости» и «слабой внушаемости» по методике «ГАЛС-2005» по критерию t-Стьюдента

ПЕРЕМЕННЫЕ	Среднее «средней внушаемости»	Среднее «слабой внушаемости»	U	Z	p-value
Социальная нормативность	6,46	6,23	1,34	97	0,18
Социальная раскрепощенность	5,56	5,46	0,39	97	0,69
Практицизм	5,66	5,62	0,21	97	0,84
Непрактичность	5,62	5,46	0,71	97	0,48
Позитивные МЛО	9,20	8,69	3,74	97	0,00
Негативные МЛО	3,44	4,46	-5,54	97	0,00
Аналитический интеллект	5,46	5,54	-0,34	97	0,74
Креативный интеллект	6,62	6,85	-1,12	97	0,27
Социальная включенность	6,32	6,23	0,29	97	0,77
Социальная оппозиционность	4,32	4,46	-0,44	97	0,66
Надежность	7,90	7,38	2,52	97	0,01
Ненадежность	3,64	4,31	-2,67	97	0,01
Коллективизм	6,22	6,31	-0,40	97	0,69
Индивидуализм	4,22	3,85	2,13	97	0,03
Устойчивость	7,02	6,54	1,70	97	0,09
Неустойчивость	5,86	5,62	0,89	97	0,37
Эмоциональная регуляция	6,18	5,38	3,13	97	0,00
Рассудочная регуляция	6,18	5,38	3,13	97	0,00
Активность	6,72	6,31	1,91	97	0,06
Пассивность	4,28	4,92	-3,72	97	0,00
КСНП	0,52	0,49	0,19	97	0,85
ИАП	21,12	24,68	-0,93	97	0,35
КСП	2,04	1,13	2,42	97	0,02
Командность	2,80	2,62	0,91	97	0,36
Коррупционность	1,98	1,92	0,30	97	0,76
Включенность в культуру	2,34	2,46	-0,55	97	0,58
Аддиктивность	5,26	5,69	-1,86	97	0,06
Криминальность	3,80	4,62	-3,15	97	0,00

Таблица 9 Различия между группами «средней внушаемости» и «крайне слабой внушаемости» по методике «ГАЛС-2005» по критерию t-Стьюдента

ПЕРЕМЕННЫЕ	Среднее «средней внушаемости»	Среднее «крайне слабой внушаемости»	U	Z	p-value
Социальная нормативность	6,46	6,00	1,48	93	0,14
Социальная раскрепощенность	5,56	5,67	-0,25	93	0,81
Практицизм	5,66	5,00	1,84	93	0,07
Непрактичность	5,62	5,00	1,64	93	0,10
Позитивные МЛО	9,20	7,50	7,47	93	0,00
Негативные МЛО	3,44	5,17	-5,40	93	0,00
Аналитический интеллект	5,46	6,00	-1,33	93	0,19
Креативный интеллект	6,62	6,67	-0,13	93	0,90
Социальная включенность	6,32	4,67	3,25	93	0,00
Социальная оппозиционность	4,32	5,50	-2,17	93	0,03
Надежность	7,90	6,17	5,09	93	0,00
Ненадежность	3,64	5,33	-3,92	93	0,00
Коллективизм	6,22	5,50	1,96	93	0,05
Индивидуализм	4,22	4,33	-0,38	93	0,70
Устойчивость	7,02	5,83	2,33	93	0,02
Неустойчивость	5,86	5,67	0,40	93	0,69
Эмоциональная регуляция	6,18	6,50	-0,73	93	0,47
Рассудочная регуляция	6,18	6,50	-0,73	93	0,47
Активность	6,72	6,17	1,44	93	0,15
Пассивность	4,28	4,67	-1,27	93	0,20
КСНП	0,52	1,38	-2,35	93	0,02
ИАП	21,12	39,69	-2,73	93	0,01
КСП	2,04	1,78	0,38	93	0,71
Командность	2,80	2,50	0,92	93	0,36
Коррупционность	1,98	2,17	-0,62	93	0,54
Включенность в культуру	2,34	1,17	3,06	93	0,00
Аддиктивность	5,26	5,83	-1,43	93	0,15
Криминальность	3,80	4,83	-2,27	93	0,02

Таблица 10 Различия между группами «слабой внушаемости» и «крайне слабой внушаемости» по методике «ГАЛС-2005» по критерию t-Стьюдента

ПЕРЕМЕННЫЕ	Среднее «слабой внушаемости»	Среднее «крайне слабой внушаемости»	U	Z	p-value
Социальная нормативность	6,23	6,00	0,67	46	0,50
Социальная раскрепощенность	5,46	5,67	-0,50	46	0,62
Практицизм	5,62	5,00	1,67	46	0,10
Непрактичность	5,46	5,00	1,31	46	0,20
Позитивные МЛО	8,69	7,50	3,34	46	0,00
Негативные МЛО	4,46	5,17	-1,77	46	0,08
Аналитический интеллект	5,54	6,00	-1,31	46	0,20
Креативный интеллект	6,85	6,67	0,56	46	0,58
Социальная включенность	6,23	4,67	2,52	46	0,02
Социальная оппозиционность	4,46	5,50	-1,59	46	0,12
Надежность	7,38	6,17	2,41	46	0,02
Ненадежность	4,31	5,33	-1,62	46	0,11
Коллективизм	6,31	5,50	2,06	46	0,05
Индивидуализм	3,85	4,33	-1,60	46	0,12
Устойчивость	6,54	5,83	1,27	46	0,21
Неустойчивость	5,62	5,67	-0,16	46	0,88
Эмоциональная регуляция	5,38	6,50	-2,41	46	0,02
Рассудочная регуляция	5,38	6,50	-2,41	46	0,02
Активность	6,31	6,17	0,67	46	0,51
Пассивность	4,92	4,67	1,30	46	0,20
КСНП	0,49	1,38	-2,50	46	0,02
ИАП	24,68	39,69	-2,21	46	0,03
КСП	1,13	1,78	-1,16	46	0,25
Командность	2,62	2,50	0,26	46	0,80
Коррупционность	1,92	2,17	-0,55	46	0,59
Включенность в культуру	2,46	1,17	3,63	46	0,00
Аддиктивность	5,69	5,83	-0,28	46	0,78
Криминальность	4,62	4,83	-0,43	46	0,67

Таблица 1 Факторная структура базовых психологических компонентов поведения в структуре личности «крайне сильной внушаемости»

КОМПОНЕНТЫ	Реляционный	Перцептивный	Коммуникативный	Регуляторный	Аффективный
ПЕРЕМЕННЫЕ Подгруппа «крайне сильной внушаемости»	Дружелюбное отношение к культуре - Враждебное отношение к культуре	Дружественность среды - Враждебность среды	Общительность - Замкнутость	Реактивность поведения - Самоконтроль	Резистентность - Сензитивность
Агитирующая	0,90				
Щ ПСД Общительность	0,88				
Подозрительный ОО	0,87				
Отрицание	0,85				
Интригующая	0,85				
Доминир ОО ГЛОБ	-0,80		-0,41		-0,36
Агрессивный ОО	0,77			0,44	0,44
Щ Темп	0,76			0,43	
С (эмоциональность устойч.)	0,63	0,62			
F1 (тревожность)	-0,61	0,59			-0,51
Альтруистический ОО	0,58				0,63
Негативная		-0,98			
Напрягающая		-0,95			
Лживая		-0,93			
Приносящая трудности		-0,92			
Гуманистическая		0,813			
Рождающая страхи		-0,81			
В (абстрактно-логич.особ.)		-0,74			0,52
А (замкнутость-общительность)		-0,72	-0,54		-0,40
Подчиняемый СО		0,70	0,69		

КОМПОНЕНТЫ	Реляционный	Перцептивный	Коммуникативный	Регуляторный	Аффективный
ПЕРЕМЕННЫЕ Подгруппа «крайне сильной внушаемости»	Дружелюбное отношение к культуре - Враждебное отношение к культуре	Дружественность среды - Враждебность среды	Общительность - Замкнутость	Реактивность поведения - Самоконтроль	Резистентность - Сензитивность
Эгоистический СО		0,67	-0,55		
Познавательная	0,41	0,67			
Щ Тревожность		0,61			-0,56
Друж ОО ГЛОБ		0,50			0,49
Эгоистический ОО			-0,94		
F2 (экстраверсия)	0,36		0,69	0,55	
Щ Интроверсия	-0,42		-0,68		
Криминальность			-0,63	0,58	0,40
Устойчивость		-0,62	0,62		
F (озабоченность-беспечность)	-0,40	0,49	-0,51		-0,38
КСП				-0,92	
Друж СО ГЛОБ				-0,88	
Щ Резистентность				0,65	0,61
F3 (уточ.эмоц-ть-динам стаб.)	0,39		0,37	0,49	
Щ Сензитивность			-0,46		-0,84
Е (подчиненность-независим.)	0,51				0,78
О (спок. адекват-ть-чувство вины)		0,39		-0,48	-0,64
Щ Активность	0,57	0,37			0,64
Непрактичность					0,63
Дисп.	8,85	10,13	5,48	4,40	5,88
Общ процент дисп.	0,23	0,26	0,14	0,11	0,15

Таблица 2 Факторная структура базовых психологических компонентов поведения в структуре личности «сильной внушаемости»

КОМПОНЕНТЫ	Реляционный	Коммуникативный	Аффективный	Интенциональный	Суффициарный
ПЕРЕМЕННЫЕ Подгруппа «сильной внушаемости»	Дружественность среды - Враждебность среды	Замкнутость	Сензитивность - Резистентность	Социальная включенность - Социальная оппозиционность	Принятие культурного давления - Избегание культурного давления
Достоверная	0,82				
Познавательная	0,78				
Способствующая активности	0,77				
Необходимая (нужная)	0,71				
М (практичность-мечтат-ть)	-0,60				
Н (наивность-проницат-ть)	0,45				
Эгоистический ОО	0,48	0,45		-0,35	
Подозрительный СО		0,78			
Эгоистический СО		0,75			
Агрессивный СО		0,75			
Авторитарный СО		0,52			
Зависимый СО		0,73			
Подчиняемый СО		0,71			
Агрессивный ОО		0,56			
Щ Тревожность		0,44			
Альтруистический ОО			0,37		
С (эмоциональность устойч.)			-0,86		
F1 (тревожность)			0,82		

КОМПОНЕНТЫ	Реляционный	Коммуникативный	Аффективный	Интенциональный	Суффициарный
ПЕРЕМЕННЫЕ Подгруппа «сильной внушаемости»	Дружественность среды - Враждебность среды	Замкнутость	Сензитивность - Резистентность	Социальная включенность - Социальная оппозиционность	Принятие культурного давления - Избегание культурного давления
Щ Резистентность			-0,74		
О (спок. адекват-ть-чувство вины)			0,66		
Щ Ригидность			0,65		
Социальная включенность				0,90	
Социальная оппозиционность				-0,86	
Ненадежность				-0,84	
Надежность				0,83	
Социальная нормативность				0,66	
Негативные МЛЮ				-0,49	
Напрягающая	-0,41				-0,71
Дружелюбный ОО					0,63
Надоедливая					-0,62
В (абстрактно-логич.особ.)					0,44
Дисп.	4,26	5,07	3,63	4,41	2,34
Общ процент дисп.	0,13	0,15	0,11	0,13	0,07

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Таблица 3 Факторная структура базовых психологических компонентов поведения в структуре личности «сильной внушаемости»

КОМПОНЕНТЫ	Реляционный	Аффективный	Когнитивный	Коммуникативный	Интенциональный
ПЕРЕМЕННЫЕ Подгруппа «средней внушаемости»	Враждебное отношение к культуре - Дружелюбное отношение к культуре	Резистентность - Сензитивность	Соблюдение норм - Нарушение норм	Общительность - Замкнутость	Скрытая социальная оппозиционность
Дезинформирующая	-0,84				
Лживая	-0,88				
Раздражающая	-0,86				
Ненужная	-0,82				
Рождающая страхи	-0,82				
Познавательная	0,78				
Информирующая	0,66				
F1 (тревожность)		0,86			
Q4 (напряж. основн. потребн.)		0,80			
Щ Реактивность / Резистентность		-0,69			
Щ Сензитивность		0,68			
Щ Эмоц Возб		0,66			
Q3 (самоконтроль сильн/слаб)		-0,66			
Щ Активность		-0,61			
Щ Резистентность		-0,59			
О (спок. адекват-ть-чувство вины)		0,58			
Реактивные образования		0,54			
Ненадежность			0,79		
Надежность			-0,75		

КОМПОНЕНТЫ	Реляционный	Аффективный	Когнитивный	Коммуникативный	Интенциональный
ПЕРЕМЕННЫЕ Подгруппа «средней внушаемости»	Враждебное отношение к культуре - Дружелюбное отношение к культуре	Резистентность - Сензитивность	Соблюдение норм - Нарушение норм	Общительность - Замкнутость	Скрытая социальная оппозиционность
Активность			-0,74		
Пассивность			0,71		
Устойчивость			-0,65		
В (абстрактно-логич.особ.)			-0,63		
Криминальность			0,50		
Щ ПСД Общительность				-0,79	
Н (робость-смелость)				-0,68	
Щ Ригидность				0,61	
Щ Темп				-0,61	
А (замкнутость-общительность)				-0,37	
Ф (озабоченность-беспечность)				-0,52	
Щ Интроверсия				0,54	
Зависимый ОО					0,74
Социальная оппозиционность			0,46		0,54
Друж ОО ГЛОБ					0,47
Негативные МЛО					0,43
Авторитарный ОО					0,43
Дисп.	5,80	5,33	4,06	3,19	2,19
Общ процент дисп.	0,15	0,14	0,11	0,08	0,06

Таблица 4 Факторная структура базовых психологических компонентов поведения в структуре личности «слабой внушаемости»

КОМПОНЕНТЫ	Аффективный	Суффициарный	Интенциональный	Когнитивный	Реляционный
ПЕРЕМЕННЫЕ Подгруппа «слабой внушаемости»	Сензитивность - Резистентность	Принятие культурного давления	Социальная включенность	Нарушение норм- Соблюдение норм	Враждебное отношение к среде
F1 (тревожность)	0,91				
Q4 (напряж. основн. потребн.)	0,81				
Щ Эмоц Возб	0,80				
Коммерческая	-0,74	0,40			
Щ Резистентность	-0,73				
Щ Активность	-0,66				
Щ Сензитивность	0,60				0,56
Щ Ригидность	0,51				0,35
Интерактивная	-0,50				
Щ ПСД Общительность	-0,49			0,47	
Воздействующая неизбежно		0,85			
Способствующая неустойчивости		0,84			0,36
Раздражающая		0,76			0,42
Надежность		0,70	0,35	0,406	
Пессимистическая		0,62			0,48
Друж ОО ГЛОБ			0,80		
F (озабоченность-беспечность)			0,75		
Интригующая	-0,45	0,40	0,50		0,40
Щ Реактивность				0,71	

КОМПОНЕНТЫ	Аффективный	Суффициарный	Интенциональный	Когнитивный	Реляционный
ПЕРЕМЕННЫЕ Подгруппа «слабой внушаемости»	Сензитивность - Резистентность	Принятие культурного давления	Социальная включенность	Нарушение норм- Соблюдение норм	Враждебное отношение к среде
Щ Реактивность / Резистентность	-0,43			-0,61	
Щ Темп	-0,57		0,38	0,59	
Доминир СО ГЛОБ				-0,51	
Развращающая					0,89
Лживая					0,86
Щ Интроверсия	0,39			-0,41	0,68
Гипнотизирующая		0,49			0,66
Дисп.	6,20	4,28	2,60	2,52	4,44
Общ процент дисп.	0,24	0,17	0,10	0,10	0,17

Таблица 5 Факторная структура базовых психологических компонентов поведения в структуре личности «крайне слабой внушаемости»

КОМПОНЕНТЫ	Аффективный	Когнитивный	Регуляторный	Коммуникативный
ПЕРЕМЕННЫЕ Подгруппа «крайне слабой внушаемости»	Сензитивность - Резистентность	Соблюдение норм - Нарушение норм	Реактивность поведения - Самоконтроль поведения	Конфликтная - Дружелюбная
Q1 (консерватизм-радикализм)	0,97			
A (замкнутость-общительность)	0,92			
O (спок. адекват-ть-чувство вины)	-0,91	0,36		
Щ Темп	0,90			0,38
Щ Сензитивность	-0,90			
F1 (тревожность)	-0,88	0,46		
Q4 (напряж. основн. потребн.)	-0,87			
Щ ПСД Общительность	0,83			0,36
Щ Активность	0,75	-0,46	-0,42	
H (робость-смелость)	0,73	-0,37	0,54	
Дружелюбный ОО	0,69		-0,64	
Дружелюбный СО	0,66		-0,65	
Щ Ригидность		0,96		
КСНП		-0,93		
Социальная включенность		0,90		
ИАП		-0,81		0,50
Щ Эмоц Возб			0,98	
Щ Интроверсия			0,93	
Щ Реактивность	0,47		0,83	
Щ Реактивность / Резистентность			-0,82	

КОМПОНЕНТЫ	Аффективный	Когнитивный	Регуляторный	Коммуникативный
ПЕРЕМЕННЫЕ Подгруппа «крайне слабой внушаемости»	Сензитивность - Резистентность	Соблюдение норм - Нарушение норм	Реактивность поведения - Самоконтроль поведения	Конфликтная - Дружелюбная
Щ Резистентность		-0,40	-0,79	
С (эмоциональность устойчив.)	0,59		-0,78	
Агрессивный СО				0,95
Разнообразная				-0,86
Развлекательная				-0,84
Познавательная	0,54			-0,61
Способствующая активности	0,53			-0,60
Дисп.	9,81	6,14	7,35	4,13
Общ процент дисп.	0,33	0,20	0,25	0,14

Таблица 1 Различия между подгруппами «крайне сильной», «сильной», «средней», «слабой» и «крайне слабой внушаемости» на различных уровнях личности

№ п/п	Тип внушаемой личности	Психологические качества личности на ее разных уровнях				
		Глубинно-психологический	Проявления свойств нервной системы	Личностно-психологический	Социально-психологический	Информационно-культурный
1.	«Крайне сильной внушаемости»	Выражен защитный механизм «Регрессия» в норме слабохарактерность, отсутствие глубоких интересов, податливость влиянию окужающих, внушаемость, неумение доводить до конца начатое дело, легкая смена настроения, плаксивость, в эксквизитной ситуации повышенная сонливость и неумеренный аппетит, манипулирование мелкими предметами, непроизвольные действия (потирание рук, кручение пуговиц и т.п.), специфическая «детская» мимика и речь,	Очень высокие сензитивность, интровертированность Высокие сензитивность, эмоциональная возбудимость, психодинамическая тревожность ригидность Низкие активность волевой целенаправленной деятельности, темп реакций, резистентность психической деятельности, психодинамическая общительность Слабая нервной системой - меланхолический тип темперамента	Низкий интеллект, подчиненность, озабоченность, склонность к чувству вины (боязливые, неуверенные), неустойчивая эмоциональность (чувствительность, незрелость, непостоянность), высокая тревожность (неприспособленность) Интравертированность Социальная нормативность поведения, практицизм, негативные межличностные отношения, социальная оппозиционность, неустойчивость социальным нормам, утонченная эмоциональность	Считают себя наиболее авторитарными, эгоистичными, агрессивными, подозрительными, подчиняемыми, дружелюбными Окружающие считают их более агрессивными, подозрительными, подчиняемыми, альтруистическими, недружелюбными	Информационная среда вызывает внутренний конфликт и напряжение. С одной стороны, информационная среда воспринимается познавательной, интригующей, призывающей к активности, достоверной, социально-позитивной, полезной. С другой стороны, она вызывает постоянное психологическое напряжение, воспринимается негативной, приносит трудности, рождает страхи.
2.	«Сильной внушаемости»	склонность к мистике и суевериям, обостренная ностальгия, непереносимость одиночества, потребность в стимуляции, контроле, подбадривании, утешении, поиск новых	Высокие сензитивность, эмоциональная возбудимость, психодинамическая тревожность Слабая нервной системой - меланхолический тип темперамента	Социальная нормативность поведения, негативные межличностные отношения, социальная оппозиционность Низкий интеллект, склонность к чувству вины (боязливость,	Считают себя наиболее авторитарными, эгоистичными, агрессивными, подозрительными, подчиняемыми, дружелюбными Окружающие	Информационная среда также вызывает внутренний конфликт и напряжение. С одной стороны, она воспринимается, как познавательная и побуждает их к действию, соответствует действительности и без нее нельзя, но в тоже время

№ п/п	Тип внушаемой личности	Психологические качества личности на ее разных уровнях				
		Глубинно- психологический	Проявления свойств нервной системы	Личностно- психологический	Социально- психологический	Информационно- культурный
		впечатлений, умение легко устанавливать поверхностные контакты импульсивность		неуверенность), высокая тревожность (неприспособленность) непрактичность	считают их более агрессивными, подозрительными, подчиняемыми, альтруистическими, недружелюбными	вызывает и поддерживает у них постоянное психологическое напряжение своей надоедливостью, занудностью и навязчивостью
3.	«Средней внушаемости»		Сильная нервная система - холерический и сангвинический типы темперамента	Хорошая нормативность поведения непрактичность, стремление «всем нравиться», социальная включенность, устойчивость социальным нормам Практичность, сильный самоконтроль	Нейтральны	Информационная среда вызывает внутренний конфликт и напряжение. С одной стороны, информационная среда является ненужной, она вызывает раздражение, рождает страхи из-за распространения ложных или намеренно искажённых сведений с целью введения в заблуждение, обмана, с другой - характеризуется информационностью и познавательностью информационного воздействия на них.
4.	«Слабой внушаемости»		Низкие сензитивность, эмоциональная возбудимость, психодинамическая тревожность Высокие темп реакций, активность волевой целенаправленной деятельности, резистентность психической деятельности, психодинамическая общительность, экстравертированность	Хорошая нормативность поведения, непрактичность позитивные межличностные отношения, социальная включенность, хорошая устойчивость к социальным нормам Высокий интеллект, сильный самоконтроль, спокойная уверенность в себе, эргическая тенденция (флегматичность, спокойствие), низкая	Считают себя менее авторитарными, эгоистичными, агрессивными, подозрительными, подчиняемыми, дружелюбными Окружающие считают их стремящихся к доминированию	Информационная среда действует раздражающе. Информационная среда вызывает, представители подгруппы выступают как непосредственные участники информационной среды, в то же время считают что она гипнотизирует и способствует их неустойчивости, распространяется только по желанию ее обладателя и на его условиях, искажает нравственность, своей

№ п/п	Тип внушаемой личности	Психологические качества личности на ее разных уровнях				
		Глубинно- психологический	Проявления свойств нервной системы	Личностно- психологический	Социально- психологический	Информационно- культурный
			Сильная и устойчивой нервная система - сангвинический и флегматический типы темперамента	тревожность (приспособленность), экстравертированность		лжеинформированность, склоняя на распутство.
5.	«Крайне слабой внушаемости»		Низкие сензитивность, эмоциональная возбудимость, психодинамическая тревожность Высокие темпы реакций, активность волевой целенаправленной деятельности, резистентность психической деятельности, психодинамическая общительность, экстравертированность, уравновешенность активности по отношению к реактивности Сильная и устойчивой нервная система - сангвинический и флегматический типы темперамента	Хорошая нормативность поведения, непрактичность позитивные межличностные отношения, отсутствие включенности в референтные группы, жесткое соблюдение норм, правил и договоренности, хорошая устойчивость к социальным нормам Высокий интеллект, радикализм, смелость, сильный самоконтроль, спокойная уверенность в себе, эмоциональная стабильность (трезвый, спокойный), низкая эргическая тенденция (флегматичный, спокойный), низкая тревожность (приспособленность), экстравертированность	Считают себя менее авторитарными, эгоистичными, агрессивными, подозрительными, подчиняемыми, дружелюбными, Окружающие считают их стремящихся к доминированию	Информационная среда разнообразна предоставляемым выбором развлечений, способствует расширению знаний и побуждает к активным действиям, но тем самым оказывает неизбежное отрицательное воздействие, приводя к большой неопределенности и расплывчатости

